

**ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ  
ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ (УКООСПІЛКА)  
ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООСПІЛКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ  
І ТОРГІВЛІ» (ПУЕТ)**

*С. М. Деньга*

**УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ  
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:  
МЕТОДОЛОГІЯ, ІНФОРМАЦІЙНО-  
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

**МОНОГРАФІЯ**

**ПОЛТАВА  
ПУЕТ  
2020**

Рекомендувала до видання, розміщення в електронній бібліотеці та використання в освітньому процесі вчена рада Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», протокол № 8 від 30 серпня 2019 р.

**Автор:**

**С. М. Деньга**

**Рецензенти:**

**П. М. Макаренко**, д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства Полтавської державної аграрної академії, член-кореспондент Національної академії аграрних наук України, заслужений працівник освіти України;

**І. М. Назаренко**, д. е. н., професор, професор кафедри економічного контролю і аудиту Сумського національного аграрного університету;

**В. Я. Плаксієнко**, д. е. н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Полтавської державної аграрної академії;

**Г. М. Тарасюк**, д. е. н., професор, декан факультету економіки та менеджменту, завідувач кафедри менеджменту і туризму Державного університету «Житомирська політехніка».

**Деньга С. М.**

Д37      Управління ефективністю інвестиційної діяльності: методологія, інформаційно-аналітичне забезпечення : монографія / С. М. Деньга. – Полтава : ПУЕТ, 2020. – 455 с.

ISBN 978-966-184-351-5

У монографії обґрунтовано теоретико-методологічні підходи до управління ефективністю інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Зокрема, вперше з метою оцінювання ефективності інвестиційної діяльності застосовано підхід до дослідження підприємства як об'єкта вкладення капіталу, концепцію продукування підприємством економічних вигод з урахуванням інтересів зацікавлених сторін. У результаті дослідження побудовано моделі інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання.

Рекомендовано науковим працівникам, викладачам, керівникам холдингів, організацій, підприємств, інвестиційних фондів, аспірантам і студентам закладів вищої освіти економічних напрямів підготовки.

УДК 658.15:336.76:005.336.1

© С. М. Деньга, 2020

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі», 2020

ISBN 978-966-184-351-5

**Присвячується моїм донечкам  
Валерії і Вероніці**

Ви – чисті струмочки, джерела любові,  
ніжності й добра, генератори мого  
натхнення і сенс життя. Найцінніший  
скарб, надія на світле майбутнє  
України і всього людства.

*С. М. Деньга*

*Не існує слів у мові*

*Жодній, здатних передати*

*Ніжність й глибину любові*

*Мами до свого дитяти.*

*(Марина Степанська)*

## ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ .....	6
<i>Вступ</i> .....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	12
1.1. Трансформація ефективності інвестиційної діяльності в умовах сучасного суспільно-економічного розвитку ....	12
1.2. Методологія оцінювання ефективності інвестування в мікроекономічну систему .....	29
1.3. Методологія оцінювання ступенів задоволення інтересів споживачів (клієнтів) і персоналу .....	41
1.4. Методологія оцінювання ступенів задоволення інтересів кредиторів та власників.....	59
ВИСНОВКИ ЗА РОЗДІЛОМ 1 .....	70
РОЗДІЛ 2. КОНЦЕПЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АКТУАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	74
2.1. Вкладення капіталу в підприємницьку діяльність: підхід з точки зору об'єкта вкладень капіталу .....	74
2.2. Процеси продукування економічних вигід в інформаційній системі .....	86
2.3. Генетичний підхід до мікроекономічної системи .....	98
2.4. Джерела і чинники ефективності вкладень капіталу в підприємницьку діяльність.....	116
ВИСНОВКИ ЗА РОЗДІЛОМ 2.....	125
РОЗДІЛ 3. ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	130
3.1. Визначення об'єктів інвестиційної діяльності: трансдисциплінарний підхід .....	130
3.2. Еволюція об'єктів інвестиційної діяльності в нематеріальній формі.....	144
3.3. Визначення об'єктів інвестиційної діяльності з підходу соціально-економічних відносин .....	158

3.4. Облік суб'єктом господарювання прав зацікавлених сторін та джерел фінансування.....	171
3.5. Облік процесів продукування економічних вигід від фінансової діяльності й капітальних інвестицій в інші суб'єкти господарювання.....	183
3.6. Облік процесів продукування економічних вигід від операційної діяльності.....	201
ВИСНОВКИ ЗА РОЗДІЛОМ 3.....	216
РОЗДІЛ 4. МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	
4.1. Проблеми методологічного забезпечення моделювання системи управління ефективністю інвестиційної діяльності.....	225
4.2. Моделювання причинно-наслідкових зв'язків ефективності вкладень капіталу у торговельний бізнес України .....	240
4.3. Побудова моделі для управління ефективністю вкладень капіталу в підприємницьку діяльність.....	254
ВИСНОВКИ ЗА РОЗДІЛОМ 4.....	267
РОЗДІЛ 5. ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	
5.1. Інформаційна система управління ефективністю інвестиційної діяльності: функціональний аспект .....	273
5.2. Організаційна та функціональна структура управління ефективністю інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання .....	287
5.3. Організація інформаційно-аналітичного забезпечення фінансового управління ефективністю інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання.....	298
ВИСНОВКИ ЗА РОЗДІЛОМ 5.....	312
ВИСНОВКИ.....	316
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ ....	333
ДОДАТКИ.....	384

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

АС – автоматизована система  
ВЕФ – Всесвітній економічний форум  
ВВП – валовий внутрішній продукт  
ВНЗ – вищий навчальний заклад  
ГКУ – Господарський Кодекс України  
ЄКПЛ – Європейська комісія з прав людини  
ЄСПЛ – Європейський Суд з прав людини  
ЄС – європейський союз  
ІКТ – інформаційно-комп'ютерні технології  
ІТ – інформаційні технології  
ІЛР – індекс людського розвитку  
КІС – комп'ютерна інформаційна система  
ЛІФО – метод списання запасів за останньою партією  
МВФ – міжнародний валютний фонд  
МСБО – міжнародні стандарти бухгалтерського обліку  
МСФЗ – міжнародні стандарти фінансової звітності  
НБУ – Національний Банк України  
НД – національний дохід  
НКЦПФР – Національна Комісія з цінних паперів і фондового ринку  
НП(С)БО – національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку  
НТП – науково-технічний прогрес  
ОВДП – облігації внутрішньої державної позики  
ООН – Організація Об'єднаних Націй  
ОСС – облспоживспілка (обласна спілка споживчих товариств)  
ПЕОМ – персональна електронно-обчислювальна машина  
ПКУ – Податковий Кодекс України  
ПФТС – Перша Фондова Торговельна Система України  
РСС – райспоживспілка (районна спілка споживчих товариств)  
СГД – суб'єкт господарської діяльності  
СГО – стратегічна господарська одиниця  
СЗП (BSC) – система збалансованих показників  
СНД – союз незалежних держав

СТ – споживче товариство  
УКС – Укоопспілка (Центральна Спілка споживчих товариств України)  
УМББ – Українська міжбанківська валютна біржа  
ФІФО – метод списання запасів за першою партією  
ЦВ – центр відповідальності  
ЦКУ – Цивільний Кодекс України  
ЦФВ – центр фінансової відповідальності  
ABC – функціональна система обліку  
BPM – інформаційна система управління ефективністю  
BSC – система збалансованих показників  
CRM – інформаційна система управління взаємовідносинами з клієнтами  
CSRP – система узгодженого з клієнтом планування ресурсів  
ECM – система управління змістом  
ERP – інформаційна система управління ресурсами підприємства  
EVA – економічна додана вартість  
HRM – інформаційна система управління персоналом  
IRR – внутрішня норма дохідності  
KPI – ключовий показник діяльності  
MRP – система планування матеріальних ресурсів  
NPV – чистий дисконтований потік  
PFTS Index – індекс фондового ринку ПФТС України  
ROI – рентабельність інвестицій  
SWOT-аналіз – метод стратегічного аналізу (сили-слабкості, можливості-загрози)

## **ВСТУП**

*Зростання добробуту людей і підвищення рівня їхнього життя є неможливим без економічного прогресу, який може бути забезпечений лише завдяки інвестиціям, тому у трансформаційній економіці України приділяється значна увага стимулюванню інвестиційної активності підприємств і фізичних осіб.*

*Зокрема, прийняті Закони України «Про інвестиційну діяльність», «Про акціонерні товариства», «Про господарські товариства», «Про холдингові компанії в Україні», «Про державну підтримку малого підприємництва», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про цінні папери і фондовий ринок», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», Господарський та Цивільний Кодекси України та інші.*

*Були створені Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства і Департамент державної регуляторної політики та розвитку підприємства при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України, Український фонд підтримки підприємництва, Агентство по розвитку інфраструктури фондового ринку України, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (Держінвестпроект) тощо.*

*Проте, ситуація з інвестиціями в економіку України не відзначається позитивними зрушеннями. Основним джерелом фінансування капітальних інвестицій в Україні (70,8 % у 2018 році) є власні кошти підприємств і організацій. За рахунок коштів іноземних інвесторів у 2018 році профінансовано лише 0,3 % капітальних інвестицій. Прямі іноземні інвестиції залишаються майже на одному рівні багато років і у 2018 році їх розмір навіть знизився до 6 295,0 млн дол. США.*

*За даними Державної служби статистики, за 2018 рік обсяг капітальних інвестицій в Україні склав 578 726 млн грн, що перевищує аналогічний показник минулого року майже на 30 %.*



74,3 % підприємств України отримали 433 177,9 млн прибутку до оподаткування, 25,7% спрацювали зі збитком. Разом з тим, 87,7 % створеного ВВП у 2017 році становили кінцеві споживчі витрати, лише 15,8 % використано на валове нагромадження. Імпорт товарів перевищує експорт.

У світовій економічній науці методологія оцінювання ефективності інвестиційних проектів досліджується лише на передінвестиційній стадії інвестиційного проекту. На інвестиційній стадії інвестиції перетворюються у капітал підприємства-об'єкта інвестування і з цього моменту їх моніторинг трансформується в дослідження капіталу. Після вкладення капіталу і протягом усього життєвого циклу підприємств-об'єктів інвестування з метою прийняття інвестиційних рішень застосовуються методики оцінювання інвестиційної привабливості, імовірності банкрутства, кредитоспроможності, ринкової вартості підприємств та їхніх цінних паперів, які базуються на історичних оцінках, і не дозволяють визначати ефективність інвестиційної діяльності протягом повного життєвого циклу підприємств-об'єктів інвестування у довготерміновій перспективі.

У цих умовах надзвичайно актуальними є дослідження проблем управління ефективністю інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, у тому числі їх інформаційно-аналітичного забезпечення.

Теоретико-методологічним проблемам економічної сутності інвестицій, їх аналізу та оцінювання ефективності присвячені праці вітчизняних і зарубіжних науковців: В. Алексійчука, Т. Беня, П. Березівського, В. Беренса, Г. Бірмана, І. Бланка, М. І. Бондаря, М. Бромвіча, І. Бузової, Д. Василика, П. Віленського, П. Гайдуцького, Л. Дж. Гітмана, О. Гудзь, М. Дем'яненко, М. Джонка, М. Ільчука, В. Ковальова, Д. Крисанова, Я. Д. Крупки, Ю. Лупенка, В. Лівшиця, М. Маліка, Г. Маховикової, Д. Норкотта, П. Орлова, О. Пересади, В. Савчука, С. Смоляка, В.В. Сопко, П. Стецюка, С. Супрун, В. Терехової, В. Федоренка, П. Хавранека, У. Шарпа, С. Шмідта та ін. Вагомий науковий внесок у дослідження питань, пов'язаних з управлінням капіталом підприємств, здійснили класики та неокласики світової економічної думки: А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Дж. Міль, К. Маркс, Е. Бем-Баверк, А. Маршалл,

Дж. Кларк, І. Фішер, Дж. Хікс, а також провідні вітчизняні та зарубіжні вчені сучасності: І. Балабанов, Ю. Воробійов, Д. Ван Хорн і Д. Ваховач, Н. Дучинська, М. Кизим, В. Ковальов, О. Любунь, Ф. Модільяні та М. Міллер, І. Ярємко, які присвятили свої праці дослідженню фінансового капіталу; Е. Брукінг, О. Гапоненко, О. Грішнова, Л. Едвінсон і М. Мелоун, О. Кендюхов – інтелектуального; І. Бланк, А. Грязнова, М. Дороніна, С. Козьменко – фізичного та фінансового капіталів. Основні положення теорії ефективності та управління ефективністю підприємства відображаються в наукових працях М. Байдакова, Б. Бінкіна, О. Виноградової, В. Жигалова, Я. Зеленецького, Г. Емерсона, Ф. Кене, Т. Котарбинського, В. Петті, Д. Рікардо, А. Садекова, М. Туган-Барановського, Н. Ушакової.

Проте, у попередніх наукових дослідженнях ніколи не був застосований підхід до дослідження підприємства як об'єкта вкладення капіталу, не було спроб розробки інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю інвестиційної діяльності мікроекономічної системи на інвестиційній та операційній стадіях інвестиційного процесу. Недослідженість поставлених проблем зумовила вибір теми і визначила основні напрями дослідження.

Метою наукового дослідження є розробка методології інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю інвестиційної діяльності мікроекономічної системи на інвестиційній та операційній стадіях інвестиційного процесу на основі синтезу наукових підходів і концепцій.

Об'єктом дослідження є мікроекономічна одиниця як об'єкт і суб'єкт інвестиційної діяльності. Предметом дослідження є сукупність теоретико-методологічних та організаційно-практичних засад управління ефективністю інвестиційної діяльності.

Теоретичною основою для дослідження поставленої проблеми стали наступні теорії, концепції та наукові підходи: трансдисциплінарний підхід, теорія інвестицій, теорія капіталу, теорія власності та прав власності, юридична концепція майна, теорії інтелектуального та людського капіталу, теорія економічного зростання, теорія соціальної еволюції, концепція сталого розвитку, концепція зацікавлених сторін, концепції збереження капіталу.

*В основу дослідження покладено діалектичний метод пізнання та системний підхід, що дало змогу комплексно дослідити питання розвитку цілісної концепції інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю інвестиційної діяльності мікроекономічної одиниці.*

*При дослідженні теоретичних засад розвитку економічних категорій використовувались історичний, логічний та загальнологічні методи, а саме: аналіз і синтез, індукція та дедукція, абстрагування, узагальнення, аналогія і зіставлення. При створенні концептуальної моделі процесів продукування юридичною особою економічних вигід застосовано методи порівняння і аналогії. В аналітичних розрахунках використані методи вимірювання, порівняння, спостереження, опису і експерименту. Для аналізу можливостей програмних продуктів щодо виконання ними інформаційних функцій – методи спостереження, опису, вимірювання, порівняння. Для створення і обґрунтування концепції обліку процесів продукування юридичною особою економічних вигід, концепції інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю інвестиційної діяльності у часових перспективах застосовані формалізація, аксіоматичний, гіпотетичний методи, сходження від абстрактного до конкретного, моделювання.*

*Інформаційною базою дослідження є Закони України, міжнародні нормативні акти, інформаційні ресурси Інтернету, матеріали виставок-конференцій програмного забезпечення, методичні матеріали фірм-розробників програмного забезпечення, комп'ютерні програмні продукти, положення (стандарти) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності, монографії, дисертації, наукові статті, матеріали науково-практичних конференцій, підручники та навчальні посібники, статистичні дані, фактографічна інформація.*

*Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробці концепції інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю інвестиційної діяльності мікроекономічної одиниці на інвестиційній та операційній стадіях інвестиційного процесу на основі синтезу наукових підходів і концепцій.*

## **РОЗДІЛ 1**

### **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

#### **1.1. Трансформація ефективності інвестиційної діяльності в умовах сучасного суспільно-економічного розвитку**

Сучасний суспільно-економічний розвиток наклав на категорію ефективності інвестиційної діяльності певні трансформації, основні з яких можна виявити, розпочавши дослідження з еволюції терміна «ефективність».

Досліджуючи еволюцію розвитку терміна «ефективність», можна констатувати, що його виникненню передувало виникнення терміна «ефект», який спершу вживався тільки відносно до господарської сфери буття. Первинним ще до існування підприємств як одиниць бізнесу можна вважати споживчий ефект як приріст матеріальних благ окремого індивіда в результаті праці чи обміну. З виникненням комерційних утворень відносно до діяльності мікроекономічної одиниці з'явилося поняття «економічний ефект», під яким слід розуміти приріст матеріальних активів підприємства в результаті господарської діяльності. З появою грошей виникло поняття фінансового ефекту як приросту грошових коштів в результаті фінансових операцій, а з появою обліку в грошовому вимірнику та подвійного запису і рахунків фінансових результатів можна говорити про можливість визначення фінансово-економічного ефекту як економічного, вираженого з допомогою грошового вимірника, або перевищення доходів над витратами, фінансового результату. Пізніше, крім абсолютних показників, з'явилися відносні, зокрема, такі, як прибутковість, рентабельність фінансово-господарської діяльності.

З виникненням і розвитком інвестиційної діяльності почали визначати фінансово-економічний ефект та фінансово-економічну ефективність інвестиційних проектів. Фінансово-економічний ефект інвестиційних проектів однозначно визначається в літературі величиною чистих грошових потоків у часі, одержаних

від розміщення інвестиційних ресурсів. Ефективними інвестиційними проектами вважаються варіанти розміщення інвестиційних ресурсів у часі і за напрямками, які дозволяють отримати найкращі із можливих результати (зокрема, майбутні дисконтовані чисті грошові потоки). Критерієм вибору ефективного інвестиційного проекту вважається досягнення рівності між граничною нормою часового вибору інвестора, граничною нормою доходу від інвестиційного проекту і ринковою ставкою відсотків його фінансування [439, с. 13–14]. Назви термінів та їх визначення наведені у табл. 1.1.

**Таблиця 1.1 – Терміни «ефект» та «ефективність» в економічній сфері буття**

<b>Визначення терміна</b>	<b>Назва терміна</b>
Приріст матеріальних благ окремого індивіда в результаті праці чи обміну	Споживчий ефект
Приріст матеріальних активів підприємства в результаті господарської діяльності	Економічний ефект
Приріст грошових коштів в результаті фінансових операцій	Фінансовий ефект
Перевищення доходів над витратами, фінансовий результат	Фінансово-економічний ефект
Відношення прибутку до витрат або затрачених ресурсів	Фінансово-економічна ефективність підприємства
Величина майбутніх дисконтованих чистих грошових потоків	Фінансово-економічний ефект інвестиційних проектів
Відношення величини майбутніх дисконтованих чистих грошових потоків до вкладеного капіталу	Фінансово-економічна ефективність інвестиційних проектів

У сучасних літературних джерелах термін «ефект» нечітко розділяють з термінами «дохід» та «ефективність» (додаток А1). Зокрема, ефект визначається як досягнутий результат у різних формах вияву – матеріальній, грошовій, просування по службі, соціальній тощо [344, с. 201], що відповідає визначенню доходу або зиску.

Економічний ефект визначається як корисний результат економічної діяльності, що вимірюється як різниця між грошовими доходами від такої діяльності та грошовими витратами на її здійснення [344, с. 201] або як показник результативності господарської діяльності у формі різниці між її результатами і витратами усіх ресурсів. Зазвичай у якості економічного ефекту виступає прибуток від господарської діяльності, але ним може бути також підвищення продуктивності праці, ріст вартісної оцінки обсягів діяльності тощо [456, с. 181]. У даному визначенні прибуток є ефектом від господарської діяльності, а підвищення продуктивності праці та ріст обсягів діяльності слід віднести до показників ефективності.

Ефективність у сучасних словниках [344, с. 217] визначається як здатність створювати ефект, результативність процесу, проєкту тощо, відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат. Економічна ефективність за тим же словником – це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці; конкретна форма вияву закону економії часу, їх зв'язок здійснюється через зростання продуктивності праці. Там же наводиться визначення соціальної ефективності [344, с. 219], під якою розуміється відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства; а також визначення ефективності інвестицій [344, с. 218] як комплексу соціально-економічних показників результативності процесу інвестування. Таким чином, у визначеннях ефективності теж спостерігається змішування ефекту і ефективності, проте, окрім взаємозв'язків результатів і витрат, наводиться взаємозв'язок результатів і потреб або цілей.

Щоб чітко розмежувати терміни «ефект» і «ефективність», необхідно встановити відмінності між ними. Таким чином, під ефектом слід розуміти абсолютний показник, який характеризує різницю між досягнутим і базовим чи очікуваним показником або між результатами і витратами, а під ефективністю – відносний показник, що характеризує ступінь досягнення результату і визначається як відношення досягнутого показника до базового чи очікуваного або результату до витрат. Окрім того, поняття ефекту слід відрізнити від понять доходу та зиску, які не перед-

бачають порівняння з витратами чи цілями, а є надходженнями в будь-якій формі.

Враховуючи можливості застосування натуральних і грошових вимірників при визначенні показників економічного ефекту та економічної ефективності, слід внести поправку у назви відповідних термінів і розрізняти економічний ефект (виміряний за господарськими операціями у натуральних показниках), фінансовий (виміряний за фінансовими операціями) та фінансово-економічний ефект (виміряний за господарськими операціями у грошовому вимірнику). Такий же принцип доцільно застосувати також відносно назв показників ефективності.

У зв'язку з розробкою та розвитком стратегічної концепції менеджменту – системи збалансованих показників у кінці XX століття Д. Нортоном та Р. Капланом було введено в економічну науку нове на той час розуміння ефективності підприємства як ступеню досягнення його цілей [8, 9, 10]. Таким чином, автори прирівняли ефективність мікроекономічних систем до їх дієвості. Їх послідовники [440] визначають ефективність системи як комплексну операційну властивість процесу її функціонування, яка характеризує її пристосованість до досягнення цілей системи. Це поняття доцільно застосовувати тільки по відношенню до цілеспрямованих функцій системи. За такого підходу ефективність вимірюється ступенем відповідності результатів функціонування системи та її елементів встановленим цілям (рис. 1.1).

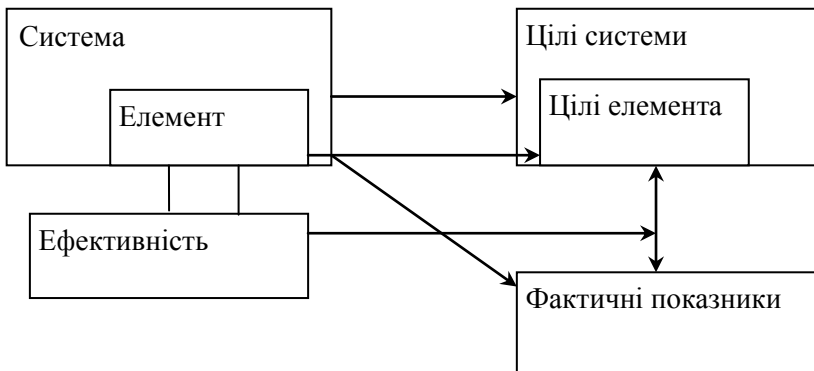


Рисунок 1.1 – Сутність ефективності (дієвості) системи

Проте, в даному випадку складність полягає у визначенні цілей СГД, основні проблеми їх визначення досліджуються далі.

У економічній теорії довго домінувала думка про те, що підприємства прагнуть максимізувати прибутки. Основною метою для акціонерів чи інвесторів підприємства може стати максимізація власного добробуту у короткотерміновій перспективі (максимізація дивідендів чи відсотків) та у довготерміновій перспективі (максимізація вартості підприємства, ринкових цін на акції чи облігації). У сучасних умовах у випадку широкого розпилення акцій і домінування на підприємстві топ-менеджерів максимізацію прибутків витісняють цілі максимізації виручки від продажу, лідерства на ринку та інші, за якими оцінюються ефект та ефективність системи менеджменту. Таким чином, у процесі діяльності підприємств, в основному, домінуючими є цілі двох основних зацікавлених у бізнесі груп – інвесторів і топ-менеджерів. Якщо цілі інших учасників бізнесу вступають у конфлікт з цілями основних зацікавлених сторін, то першочергові цілі клієнтів чи персоналу стають обмеженнями мети інвесторів або топ-менеджерів.

Проте, даний підхід до трактування ефективності соціально-економічних систем може бути застосований у тому випадку, якщо їхні елементи не мають різноспрямованих цілей. Але в діяльності сучасних підприємств задіяні інтереси декількох груп зацікавлених сторін, зокрема, внутрішніх (власників, менеджерів, персоналу) та зовнішніх (клієнтів, акціонерів, постачальників, конкурентів, суспільних організацій, держави та інших), кожна з яких має власні цілі і очікування від організації, їх цілі можуть виявитися протилежними або оцінка отриманого ефекту неадекватною очікуванням.

Задля ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім оточенням та ефективної внутрішньої діяльності автори та послідовники соціального підходу до визначення ефективності системи рекомендують враховувати максимум інтересів зацікавлених груп. Вони вважають, що, якщо організація не може відповідати очікуванням цільової групи, її можуть чекати конфлікти й певні загрози з цього боку.



Враховуючи вище викладене, ефективність соціально-економічної системи більш доцільно визначати як ступінь досягнення балансу задоволення інтересів усіх учасників господарського процесу. Ця позиція справедлива з огляду на розвиток і застосування сучасних теорій управління взаємовідносинами з клієнтами та теорій управління персоналом, так як клієнти забезпечують для підприємства доходи, а людський капітал є найціннішим ресурсом підприємства.

Схожий підхід до визначення ефективності корпоративного управління був застосований Булатовим А. Н. [57], але він обмежений врахуванням лише інтересів власників в отриманні доходів (на коротко- та довготермінову перспективу) і в економічному контролі активів, фінансових потоків та системи менеджменту. З огляду на прояви сильних тенденцій в соціальній орієнтації сучасної економіки доцільно враховувати в понятті ефективності управління підприємством інтереси інших учасників бізнесу і дослідити шляхи досягнення їхнього балансу.

У сучасному менеджменті відбулось розмежування понять організаційної ефективності та ефективності управління підприємством [331]. Щодо співвідношення цих понять думки науковців розділилися, так як одні вчені вважають організаційну ефективність елементом ефективності управління, а інші – ефективність управління елементом організаційної ефективності. Відмінності у визначенні ефективності управління підприємством у різних авторів зводяться до однієї з концепцій (цільової, системної, балансу інтересів, функціональної та композиційної), а до визначення організаційної ефективності у менеджменті застосовують декілька підходів (інтегральний, рівневий та часовий). Досить спірним є застосування цільової, системної та концепції балансу інтересів до дослідження ефективності управління, так як за даних підходів неможливо визначити роль системи управління підприємством у досягненні показників ефективності. Названі концепції більш доцільно застосовувати у визначенні організаційної ефективності.

Систематизація наукових концепцій фахівців з управління щодо сутності ефективності управління дозволяє виявити наступні досліджені аспекти цієї категорії: 1) ефективність управління – це

ступінь досягнення поставлених цілей; 2) вона характеризує ступінь адаптації організації до зовнішнього середовища; 3) ефективність управління можна визначити як ступінь досягнення балансу інтересів усіх зацікавлених у діяльності організації індивідуумів і груп; 4) ефективність управління характеризується співставленням результатів та витрат системи управління; 5) ефективність управління визначається ступенем впливу управлінської праці на результати діяльності організації в цілому.

Узагальнення підходів до оцінки організаційної ефективності в теорії і практиці менеджменту [331] дозволяє визначати організаційну ефективність з таких підходів: 1) шляхом побудови синтетичного (інтегрального) показника, який охоплює декілька часткових показників ефективності; 2) шляхом формування інтегрованого результату індивідуальної, групової та організаційної ефективності з урахуванням синергетичного ефекту; 3) групуванням показників ефективності за часовими перспективами (коротко-, середньо- та довготерміновою).

Окрім підходів менеджерів, до визначення ефективності корпоративного управління застосовують декілька фінансових підходів. Зокрема, Булатов А. Н. виділив [57]: 1) порівняльний підхід, 2) оцінку ризику корпоративного управління; 3) оцінку фінансового стану підприємства (зокрема, ймовірності його банкрутства); 4) оцінку ринкової вартості підприємства (методами капіталізації прибутку та визначення ринкової вартості акцій). Проте, такі підходи доцільно застосовувати до визначення організаційної ефективності, а не ефективності управління з тієї ж причини, що роль системи управління підприємством у досягненні організаційної ефективності явно перебільшена.

Враховуючи досліджені аспекти категорії «ефективність», виявлені проблеми та застосовуючи обрані ознаки класифікації, можна створити наступну ієрархічну схему, яка буде покладена в основу побудови цілісної концепції управління ефективністю соціально-економічної системи (рис. 1.2).

Таким чином, в основу цілісної концепції визначення ефективності СГД з огляду на посилення соціалізації економіки покладено забезпечення балансу інтересів основних зацікавлених

у бізнесі груп, що повинно бути виражено системою показників ефективності з можливістю розрахунку синтетичного показника. Баланс інтересів основних зацікавлених у бізнесі груп повинен бути забезпечений у часових перспективах. Також доцільно визначати внески кожної функції та підрозділу підприємства і кожного працівника у забезпечення організаційної ефективності.



Рисунок 1.2 – Ієрархічна схема визначення ефективності підприємства

Визначена схема показників ефективності поєднує інтегральний, рівневий та часовий підходи до визначення ефективності СГД та заснована на концепції забезпечення балансу інтересів. Цільова концепція є практично непридатною через складність визначення спільних цілей підприємства. Окрім того, вона врахована у концепції задоволення балансу інтересів, так як цілі зацікавлених груп осіб відповідають їх інтересам. Вплив управлінської та продуктивної праці на показники ефективності враховується за рівневого підходу. Системна концепція ефективності забезпечується досягненням балансу інтересів, так як обмін підприємства із зовнішнім оточенням відбувається через задоволення інтересів.

У ринкових умовах успіх комерційного підприємства і можливість досягнення ним більшості його цілей повністю залежить від задоволення потреб клієнтів. Фахівці із компанії «Інталев» вважають, що дохід (виручка від продажу) – це ефект взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем, тому за ступенем досягнення цього показника можна вимірювати ефективність діяльності СГД по задоволенню потреб клієнтів [440]. Задоволення потреб клієнтів у суспільстві є тісно пов'язаним з якістю їх обслуговування та якістю продукції. Разом з тим поняття «продукція» і «клієнт» набуло розширеного значення.

Забезпечення якості продукції (робіт, послуг) та задоволення покупців регламентується стандартом ISO 9001:2000. В п. 5.2 цього стандарту наведений список зацікавлених сторін, які прагнуть отримати від підприємства різні продукти: власник – дивіденди максимальних розмірів і регулярно; держава – податки в максимальних розмірах і регулярно; населення – робочі місця з високою оплатою праці і безпечні; політики – хабарі за лобювання інтересів і т. д. Тому основною метою підприємства у зовнішньому середовищі Корольов В. [270] вважає виживання, пов'язане із задоволенням потреб зацікавлених сторін в якості засобу цього виживання. Таким чином, прибуток – тільки один із результатів, який створюється підприємством. Окрім нього, підприємство створює робочі місця, податки, відходи тощо. Для реалізації системної концепції ефективності система її показників повинна враховувати усі суттєві ефекти, що створюються підприємством в процесі його діяльності.

Часовий підхід до оцінювання ефективності виокремлює специфічні критерії ефективності підприємства в коротко-, середньо- та довготерміновому періодах. Так, у відповідності з прийнятими у світі підходами до визначення якості виділяють щонайменше сім критеріїв оцінки [290]: дієвість, економічність, якість продукту, прибутковість (доходи/витрати), продуктивність, якість умов трудової діяльності, впровадження нововведень.

У менеджменті [331] виділяють п'ять критеріїв короткотермінової ефективності: продуктивність, якість, ефективність, гнучкість, задоволеність персоналу; два критерії середньотермінової – конкурентоспроможність і розвиток і один довготермінової – виживання.

На різних етапах життєвого циклу СГД застосовують основні фінансові показники, які забезпечують його безкризовий розвиток [113, с. 103, 113, 123]. Доцільно згрупувати фінансові показники за часовими перспективами підприємства, зокрема, у короткотерміновій перспективі необхідно контролювати термінову ліквідність і платоспроможність та рентабельність продажу, у середньотерміновій – ділову активність (оборотність активів), загальну ліквідність, кредитоспроможність, оптимальну структуру і ціну капіталу, наявність потенціалу розвитку, а у довготерміновій – стійкість, рентабельність капіталу, інвестиційну привабливість, імовірність банкрутства, ефективність вкладення капіталу. Розподіл критеріїв ефективності за часовими перспективами з різних підходів наведено в додатку А2.

Доцільно звернути увагу на перерахування авторами різних критеріїв ефективності та суттєві відмінності у трактуванні ними окремих критеріїв ефективності, зокрема, таких як «продуктивність» та «якість».

Продуктивність у літературних джерелах трактується з позицій витратного та цільового підходів. Більш доцільним у даному випадку є витратний підхід. Для компенсації відсутності цільового підходу доцільно застосовувати критерій дієвості як відношення фактично отриманих підприємством ефектів до очікуваних (передбачених цілями).

Якість товару трактується усіма авторами як відповідність характеристик товару вимогам чи стандартам якості або очікуванням клієнтів. У словнику [344, с. 559] якість визначається як сукупність технічних, економічних, експлуатаційних, соціальних та інших властивостей речей і процесів, які характеризують їх корисність. Показниками якості у матеріальному виробництві є надійність, гарантійність, довговічність, технічний ресурс, ремонтпридатність. Вищим критерієм якості є відповідність світовим стандартам та конкурентоздатність товарів на світовому ринку. Таким чином, якість по своїй суті – це відповідність фактичної корисності товарів (спроможності до задоволення потреб споживачів) очікуваній споживачами. Але так як виявити і оцінити у показниках потреби широкої маси споживачів прак-

тично неможливо, то ці потреби сформульовані у вигляді стандартів якості, тому якість товарів фактично визначають як відповідність їх характеристик стандартам якості.

Критерій ефективності [331], запропонований менеджерами, по суті є критерієм прибутковості (рентабельності), так як визначається як співвідношення ефектів, отриманих підприємством, і використаних факторів (ресурсів та витрат). Проте, у короткотерміновій перспективі важлива лише рентабельність продажу, а не підприємства в цілому.

Критерій економічності по суті відображає відповідність фактичних витрат встановленим нормам та бюджетам, що також є важливим у короткотерміновій перспективі.

Критерій якості умов трудової діяльності поєднує в собі критерії дієвості при визначенні його як співвідношення фактичних умов праці очікуванню персоналу та критерій продуктивності при визначенні його як відношення створених умов трудової діяльності до витрат на створення таких умов. Але беручи до уваги унікальність людського ресурсу для підприємства доцільно виділяти такий критерій окремо та застосовувати до нього обидва підходи.

Таким чином, систематизувавши різні підходи до визначення критеріїв ефективності, можна визначити часові критерії для формування системи показників ефективності. Виокремлені критерії ефективності у часовому аспекті наведено в таблиці 1.2.

У короткотерміновій перспективі при визначенні ефективності підприємства доцільно враховувати наступні критерії: якість товарів та їх конкурентоздатність, рентабельність продажу, продуктивність, гнучкість, термінову ліквідність та платоспроможність, економічність і якість умов трудової діяльності, дієвість.

Середньострокові критерії ефективності охоплюють більш тривалий часовий горизонт у порівнянні із короткотерміновими критеріями. Організація здатна функціонувати певний час, ігноруючи середньострокові критерії, тоді як невідповідність короткотерміновим критеріям відразу може створити проблеми. У середньотерміновій перспективі доцільно контролювати наступні критерії ефективності: конкурентоздатність підприємства, інно-

ваційність (здатність до впровадження нововведень), дієвість (здатність досягати цілей), ділову активність (оборотність активів), загальну ліквідність, кредитоспроможність, оптимальну структуру і ціну капіталу, наявність потенціалу розвитку і спроможність до забезпечення кар'єрного зростання персоналу.

**Таблиця 1.2 – Критерії ефективності підприємства у часовому аспекті**

<b>У короткотерміновій перспективі</b>	<b>У середньотерміновій перспективі</b>	<b>У довготерміновій перспективі</b>
Якість товарів, конкурентоспроможність товарів, гнучкість, рентабельність продажу, продуктивність, термінова ліквідність та платоспроможність, економічність, якість умов трудової діяльності, дієвість	Конкурентоспроможність підприємства, інноваційність, дієвість, ділова активність, загальна ліквідність, кредитоспроможність, оптимальна структура і ціна капіталу, наявність потенціалу розвитку, спроможність забезпечити кар'єрне зростання персоналу	Стійкість, рентабельність капіталу, інвестиційна привабливість, імовірність банкрутства, вартість підприємства, ефективність вкладення капіталу, дієвість

Довготерміновим мірилом організаційної ефективності є виживання організації. При визначенні ефективності підприємства у довготерміновій перспективі доцільно враховувати наступні критерії: стійкість, рентабельність капіталу, інвестиційну привабливість, імовірність банкрутства, вартість підприємства, ефективність вкладення капіталу, дієвість. Усі перераховані критерії довготермінової ефективності, окрім останнього, мають фінансову природу, проте саме вони забезпечують виживання підприємства у довготерміновій перспективі.

Виходячи з вищевикладеного, при визначенні ефективності СГД необхідно визначати систему показників, які характеризують ступінь досягнення балансу інтересів основних учасників бізнесу у часовому аспекті. Проте, інтереси основних груп учасників бізнесу лежать, в основному, у площині власного мате-

ріального благополуччя, самореалізації та соціально-духовного зростання. Через ігнорування проблем розподілу доходів у суспільстві та екологічних проблем такий підхід до визначення ефективності провокує соціальні конфлікти, тому не може бути визнаний доцільним без внесення в нього необхідних коректив. Так як вкладення і функціонування капіталів відбуваються у певному суспільно-економічному середовищі, то задля ефективного довготермінового виживання підприємства зобов'язані задовольняти інтереси відповідної суспільно-економічної системи.

Суспільно-економічне буття має властивість змінюватися з плином часу, тому суспільно-економічні системи є динамічними і для їх характеристики прийнято застосовувати поняття розвитку. У філософії під розвитком розуміють необоротно спрямовану закономірну зміну об'єктів, в результаті якої виникає їх новий якісний стан. Розвиток може відбуватися у двох напрямках: прогрес і регрес [67, с. 178]. Для вимірювання напряму розвитку застосовується, зокрема, поняття ефективності системи, що розвивається, та її елементів. Для визначення ефективності підприємства також необхідно встановити, який напрям розвитку ним був обраний.

Підприємства функціонують у певних суспільствах, тому напрями їх розвитку узгоджуються з напрямками розвитку відповідних суспільств. Моделі суспільств в історичному процесі розглядалися раніше [72, с. 44–53]. Задля вирішення глобальних проблем, які виникли у кінці XX століття, за ініціативи ООН було започатковано перехід прогресивних держав світу до поступального розвитку на принципах сталості. У даний час українське суспільство вважається трансформаційним, яке зруйнувало адміністративно-командну економічну систему, запустило механізми ринкових економічних перетворень, а економічні вектори його перетворень визначені Національною стратегією сталого розвитку.

Вважається, що прогрес економічних систем у сучасних умовах повинен характеризуватися системою показників, які вимірюють спільний розвиток таких нероздільних сфер буття,



як економіка, довкілля та суспільні інститути. У напрямку формування системи вимірів (індексів та індикаторів) для кількісного та якісного оцінювання сталого розвитку працюють відомі міжнародні організації та численні наукові колективи, але однозначного узгодження цієї системи вимірів ще не досягнуто.

Прогресом національних суспільно-економічних систем і досі вважається економічне зростання, яке вимірюється, в основному, зростанням індексів валового внутрішнього продукту. Економічний розвиток національно-господарських систем оцінюється також за допомогою понять: обсяг виробництва, зайнятість, стабільність цін, міжнародна торгівля та макроекономічних показників: норма безробіття, інфляція та чистий експорт.

Для вимірювання економічного прогресу суспільств запропоновано також застосовувати показники національного доходу, чистого економічного добробуту, стійкого економічного добробуту (ISEW), японський показник добробуту, показники екологічного національного продукту, екологічного внутрішнього продукту [465, с. 326–330], показники рівня дотримання основного принципу економії суспільством, реальних збережень, «зелені» ВВП (з урахуванням екологічної складової) та інші.

Так як економічний розвиток повинен сприяти соціальному розвитку, то прогрес суспільства пропонується вимірювати за допомогою показників добробуту людей [93, с. 12–13]: індексів людського розвитку, сталого економічного добробуту, інтегрованих показників сталого розвитку тощо.

У світі зроблені певні спроби поєднати критерії розвитку суспільств з критеріями розвитку підприємств та змішати у показниках, що відображають розвиток країн, декілька підходів до визначення ефективності. Зокрема, міжнародними організаціями та інститутами розвитку розробляються інтегральні показники для вимірювання розвитку країн у світі в декількох напрямках – конкурентоспроможність, стабільність, економічна свобода, сприйняття корупції, якість і безпека життя, людський розвиток, екологічний вимір, інформатизація суспільства, глобалізація, оцінка законодавства і державного управління, інвестиційне середовище тощо.

Окрім того, зроблені певні спроби поєднати у систему декілька індексів розвитку і оцінювати розвиток країн на основі системи критеріїв. Зокрема, Інститутом прикладного системного аналізу НАН України та МОН України [219] розроблено систему вимірів сталого розвитку та вираховано з її допомогою рейтинги держав світу за рівнем їх сталого розвитку. Рівень сталого розвитку запропоновано оцінювати за допомогою відповідного індексу  $I_{\text{ср}}$ , що вираховується, як сума індексів для трьох вимірів: економічного ( $I_{\text{екв}}$ ), екологічного ( $I_{\text{ев}}$ ) та соціального ( $I_{\text{св}}$ ) з відповідними ваговими коефіцієнтами (1.1):

$$I_{\text{ср}} = 0,43I_{\text{екв}} + 0,37I_{\text{ев}} + 0,33I_{\text{св}}. \quad (1.1)$$

У свою чергу кожен з індексів запропоновано обчислювати з використанням шести поширених у міжнародній практиці глобальних індексів. Зокрема, індекс економічного виміру сформований із двох глобальних індексів: індексу конкурентоспроможного розвитку та індексу економічної свободи. Індекс екологічного виміру прийнято оцінювати за допомогою індексу сталості природного середовища, а індекс соціального виміру – шляхом усереднення трьох глобальних індексів: індексу якості і безпеки життя, індексу людського розвитку та індексу суспільства, заснованого на знаннях.

Україна практично за всіма визначальними індексами, індикаторами і показниками сталого розвитку суттєво поступається не лише світовим лідерам і країнам Великої вісімки, а й усім постсоціалістичним країнам, які було обрано для порівняння. Лідерами сталого розвитку є Фінляндія, Данія, Ісландія та Швеція. Ці країни знаходяться серед світових лідерів за індексами екологічного виміру, конкурентоспроможності та за індексом суспільства, заснованого на знаннях і найбільшою мірою наблизилися до моделі розумного (Smart) суспільства.

Так як на глобальному рівні економічну сферу буття прийнято досліджувати у взаємозв'язку із соціальною та екологічною, то є потреба у визначенні прогресивних векторів розвитку мікроекономічних систем та показників для їх вимірювання. Та-

ким чином, цілісна концепція ефективності СГД підлягає коригуванню шляхом введення в неї інтересів держави і суспільства як зацікавлених у бізнесі груп. Інтереси держави та суспільства доцільно представити показниками, які характеризують динаміку податкових платежів, заробітної плати, робочих місць, введення інновацій, навчання та підвищення кваліфікації кадрів, екологічних витрат тощо.

Визначивши сутність ефективності СГД на сучасному етапі розвитку, доцільно застосувати метод синтезу і визначити сутність ефективності вкладення капіталу та основні ознаки її класифікації з метою побудови цілісної системи показників та моделі для управління ефективністю вкладення капіталу протягом повного інвестиційного циклу.

Ефективність інвестиційного проекту інвестора буде залежати від ефективності підприємства, в яке вкладено капітал. Таким чином, життєвий цикл інвестиційного проекту інвестора повинен враховувати життєвий цикл підприємства-об'єкта інвестування, починаючи від моменту вкладання капіталу і закінчуючи його вилученням. На ефективність інвестиційного проекту інвестора впливає ефективність діяльності підприємства-об'єкта інвестування протягом усього його життєвого циклу починаючи від моменту створення і закінчуючи ліквідацією, якщо цикл вкладення капіталу інвестором і життєвий цикл підприємства співпадають, або такий вплив припиняється з моменту вилучення капіталу інвестором.

В економічній літературі ефективність інвестиційних проєктів досліджується з точки зору власників підприємства (учасників, основних акціонерів) і виключно у фінансово-економічному аспекті. Поєднуючи в єдину систему сутність фінансово-економічної ефективності інвестиційного проєкту з точки зору власників і сутність ефективності СГД в умовах сучасного суспільно-економічного розвитку можна створити схему визначення фінансово-економічної ефективності вкладення капіталу в підприємницьку діяльність (рис. 1.3).



Рисунок 1.3 – Сутність фінансово-економічної ефективності вкладення капіталу в підприємство

Таким чином, під ефективністю вкладення капіталу у підприємство слід розуміти ступінь досягнення цілей інвесторів з урахуванням обмежень у вигляді системи показників, які характеризують ступені задоволення інтересів основних груп зацікавлених сторін у часових перспективах. Останнє визначення справедливе з точки зору усіх основних груп зацікавлених сторін. А з точки зору управління підприємством під ефективністю вкладення капіталу в нього слід розуміти досягнення балансу задоволення інтересів основних груп зацікавлених сторін у часових перспективах.

## 1.2. Методологія оцінювання ефективності інвестування в мікроекономічну систему

Ефективність інвестування в мікроекономічну систему можна визначати за методами оцінювання ефективності реальних інвестиційних проектів та інструментів фондового ринку, а також ефективності діяльності підприємств-об'єктів інвестування (рис. 1.4).

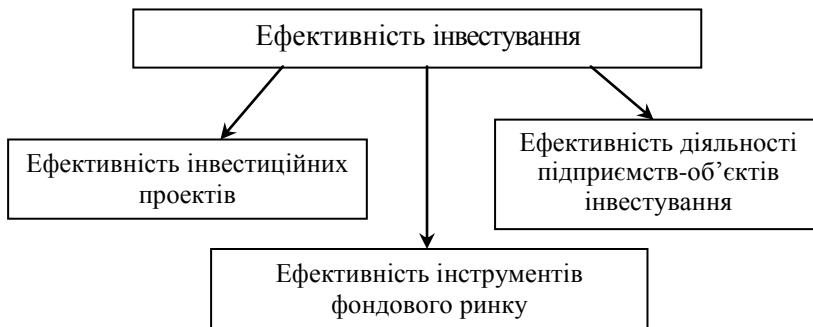


Рисунок 1.4 – Підходи до визначення ефективності інвестицій

Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів досліджуються в економічній літературі досить активно.

Ковальов В. В. виділяє чотири методи оцінки ефективності інвестиційних проектів [256, с. 260–289]: метод розрахунку індексу рентабельності інвестицій, норми рентабельності інвестицій, визначення терміну окупності інвестицій, розрахунку коефіцієнта ефективності інвестицій. Рижиков В. С. та інші [424, с. 91–280] наводять наступні методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів: 1) на підставі звіту про рух грошових коштів (потік реальних грошей, сальдо реальних грошей, сальдо накопичених реальних грошей); прості статистичні методи (визначення строку окупності інвестицій, розрахунок норми прибутку на капітал); з урахуванням фактора часу (розрахунок чистої поточної вартості, періоду окупності, індексу рентабельності та внутрішньої ставки віддачі); графоаналітичний метод «Квадрат потенціалу» (розрахунки показників економічної, комерційної та фінансової

ефективності інвестиційних проектів та впливу проекту на підвищення ринкової вартості підприємства). Подольська В. О., Яріш О. В. [387, с. 238] поділяють методи аналізу ефективності реальних інвестицій на три групи: традиційні (розраховуються за допомогою співвідношення грошових надходжень з витратами); ті, які розраховуються за фінансовою звітністю і засновані на теорії часової вартості грошей.

Виходячи з різноманітності оцінок ефективності реальних інвестиційних проектів, усі їх методи доцільно підрозділити на дві групи: методи, засновані на облікових оцінках і методи, засновані на дисконтованих оцінках.

Для визначення ефективності вкладень у цінні папери застосовують також різні методи оцінювання. Мертенс О. В. [330] виділяє три основні показники для оцінки ефективності інвестицій в акції – співставлення поточної вартості акцій із сумою чистого прибутку на одну акцію; із балансовою вартістю активів в розрахунку на одну акцію; із загальним обсягом продажу, який припадає на одну акцію. Окрім зазначених показників, рекомендують також застосовувати критерії капіталізованої вартості акцій, співвідношення ринкової і балансової вартості акцій, коефіцієнт ліквідності акцій і їх дивідендну дохідність.

У світовій теорії існують два підходи до оцінки інвестиційної привабливості інструментів фондового ринку – школа фундаментального аналізу і школа технічного аналізу [387, с. 248–251]. Фундаментальний аналіз передбачає оцінку фінансово-господарської діяльності емітента. У практиці сучасного технічного аналізу можна виділити дві групи стратегій: порівняння дохідності цінних паперів за попередній період і використання індикаторів (ковзних, середніх, класичних фігур, осциляторів і т. п.).

У світовій практиці серед теорій, які дозволяють пов'язати можливі ризики і доходність інвестиційних проектів, слід виділити теорію портфеля, в основу якої покладено принцип зниження інвестиційного ризику за рахунок диверсифікації інвестицій [256]. Суть теорії портфеля, розробленої американським вченим Г. Марковіцем, у тому, що загальний ризик деякої комбінації інвестиційних проектів, що входять в інвестиційний

портфель, завжди буде нижчим від суми індивідуальних ризиків кожного проекту. Пізніше даний науковий напрям розвинули У. Шарп, Ф. Модільяні і М. Міллер, в результаті чого була розроблена модель, за якою з допомогою широкої диверсифікації, правильного підбору інвестиційних проектів при формуванні портфеля можна практично повністю уникнути несистематичних, специфічних ризиків, притаманних конкретному об'єктові інвестування.

Порівняти запропоновані на фінансовому ринку цінні папери за рівнем доходності і ризику може допомогти система рейтингів фінансового ринку. Рейтинги цінних паперів виступають або в формі фондових індексів або у формі комбінації символів.

Фондові індекси – це показники стану даного сегменту ринку. Їх використання засновано на припущенні, що коливання цін на акції кількох десятків провідних компаній відповідають змінам у попиту та пропозиції цінних паперів на фондовому ринку в цілому. Фондовий індекс характеризує рівень або динаміку цін на акції, що включені до біржового лістингу, за станом на обумовлений момент часу.

На сьогоднішній день у світі використовується чотири методичних прийоми для побудови усереднених індексів зміни курсів акцій: 1) темпів зміни середньоарифметичної ціни акцій; 2) темпів зміни середньозваженої ціни акцій; 3) середньоарифметичного значення темпів приросту (зниження) цін акцій; 4) середньгеометричного значення темпів зміни цін акцій.

В країнах з ринковою економікою функціонує більше двохсот фондових бірж. Практично кожна з них має власну систему фондових індексів, які відображають рівень та динаміку цін на акції, що входять до лістингу. В США регулярно публікуються дані по 20 індексах, в Європі – по 25, в Японії – по 3.

Основні індекси, які розраховуються в США: індекс Доу-Джонса (Dow-Jones Average), зведений індекс Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE Composite Index), індекси Американської фондової біржі (AMEX Market Value Index), Національної асоціації дилерів по цінних паперах (NASDAQ Index) тощо. На відміну від США, в інших країнах, частково в Західній Європі та

Японії, розраховується менше біржових індексів і, як правило, діє один основний індекс. У Великобританії найбільш відомими є фондові індекси газети «Файненшл Таймс» (FTSE-100, FTA, FTO), в Німеччині – індекси FAZ та DAX, у Франції – «CAC-40», в Японії – «Nikkei-225». В Україні визначаються індекс Української фондової біржі UX, індекс ПФТС та інші.

Визначення рейтингу відкритої емісії тих чи інших цінних паперів уже багато років є характерною рисою розвинених фондових ринків. Незалежні рейтингові агентства оцінюють кредитоспроможність і приписують деякий рейтинг емітенту чи емісії. Останній визначає статус емітента та його відмінність від інших. Основними рейтинговими агентствами є дві приватні компанії: Standard Poor's Corporation та Moody's Investors Service Inc.

Найвідомішими авторитетними системами оцінок інвестиційного клімату країн світу є рейтинги Institutional Investor, Euromoney та BERI.

Рейтинг Institutional Investor – це рейтинг (оцінка) кредитоспроможності країн. Він складається за участю експертів ста провідних міжнародних банків. Такі оцінки робляться кожних півроку за комплексним показником, що враховує різні аспекти і параметри платоспроможності та інвестиційної привабливості 135 країн.

Рейтинг Euromoney базується на дослідженні трьох груп індикаторів: ринкових – 40 %, кредитних – 20 %, політико-економічних, які враховують політичний ризик, економічне становище та прогноз економічного розвитку – 40 %.

При формуванні рейтингу в інформаційній системі BERI (Business Environment Risk Index) оцінюються політична стабільність, ставлення до зарубіжних інвестицій, девальвація, платіжний баланс, бюрократичні питання, темпи економічного зростання, можливість реалізації угод, витрати на заробітну плату, продуктивність праці, інфраструктура, умови коротко- та довгострокового кредитування.

Оскільки поняття ефективності є різнобічним, то і до вимірювання ефективності діяльності СГД, зокрема, є різні підходи. У літературних джерелах описані класифікації показників ефек-



тивності діяльності підприємства на натуральні і вартісні, часткові і загальні, кількісні і якісні. Також виокремлюються вартісний і фінансово-економічний методи оцінки ефективності; споживча, результативна і витратна основи показників ефективності.

Дослідження семантичної сутності терміна «ефективність» доводить, що ефективність СГД вимірюється системою показників. Систему показників ефективності доцільно спершу будувати за часовими перспективами, потім – за критеріями ефективності, після чого слід оцінювати доцільність застосування для конкретних випадків окремих показників ефективності.

Одним із основним критеріїв ефективності СГД є дієвість – ступінь досягнення ним поставлених цілей, що можна визначити за допомогою моделей «вимірювання досягнень». Останнім часом у спеціальних виданнях обговорюються різні моделі, зокрема: комплексний аналіз даних (DEA); вимірювання досягнень підприємств сервісу (PMSB); збалансована система показників (BSC); «бортове табло» (TB); система покращення та вимірювання продуктивності (PMES).

Жданов Б. І. [213] вважає, що для ефективного управління підприємством необхідний облік «ідеальних» показників або «пульт управління», проте, на шляху до «ідеальних» показників існують деякі бар'єри – це рівень узагальнення, межі підприємства, часова локалізація, розміри і складність підприємств, деградація в розмежуванні рівнів ефективності. Пошук «ідеальних» показників призвів до їх надлишку, проте його спрощує радикальна зміна фокусу облікових елементів організації – перехід від організаційної структури до процесів та ланцюга корпоративної ефективності: бізнес-процеси – витрати – споживачі (центр прибутку) – доходи – процесо-орієнтований аналіз рентабельності (АВРА).

Жданов Б. І. виділяє наступні типи показників ефективності [213]: ринкові, фінансові, нефінансові, показники витрат. Призначення показників управління ефективністю в організаційній піраміді підприємства наступні: оцінка минулого, прогнозування майбутнього, узагальнення знизу вгору, розподілення згори вниз, порівняння, мотивація та винагородження.

Фахівці з компанії «Інталев» вважають, що показники ефективності діяльності – це кількісна чи якісна міра ступеню досягнення цілей бізнесу і класифікують їх на ключові (KPI) та рядові (PI). Ключовий показник діяльності – це параметр, з допомогою якого вимірюється ефективність на рівні підприємства. Рядовий показник діяльності – параметр для вимірювання ступеню досягнення локальних цілей.

Лапигін Ю. М., розглядаючи організацію як відкриту систему [290], виділяє два напрямки оцінки її ефективності: оцінку ефективності усіх її підсистем та оцінку розвитку організації у зовнішньому середовищі. Він виділяє узгодження кадрового (готовність персоналу управляти організацією на основі чітко сформульованих цілей і принципів), організаційного (дієздатність організації, її можливості у вирішенні стратегічних і поточних задач), інформаційного (наявність ефективного інструментарію для збору, переробки і передачі необхідної інформації) потенціалу.

Серед головних показників ефективності організації Лапигін Ю. М. називає наступні [290]: прибуток, рентабельність продаж, виручка від продаж, масштаби діяльності організації, наявність надійних партнерських відносин, наявність постійної клієнтської бази, кількість оборотів обігових коштів, членство в асоціаціях, наявність власної інфраструктури, участь у державних програмах, репутація організації, плинність кадрів та інші, частина з яких є нефінансовими. Проте, Лапигін Ю. М., по-перше, не відділяє показники і чинники ефективності, по-друге, не відділяє показники ефектів і ефективності, по-третє, не розділяє показники ефективності за часовими перспективами.

Авторами найбільш популярної концепції стратегічного управління (системи збалансованих показників) є американські вчені Р. Каплан і Д. Нортон [8, 9, 10]. Їх ідеї підхоплені розробниками програмного забезпечення для управління підприємством [440] та послідовниками [213, 290]. Зокрема, російська компанія «Інталев» розробила і впроваджує на світовому ринку програмний продукт «Інталев: Навігатор», який застосовує систему збалансованих показників для побудови стратегічних карт (додаток Б1). Дана методологія реалізована рядом великих зарубіжних корпорацій і не піддається сумніву. Проте, доцільно

було б до визначення ефективності управління бізнесом застосування підходу з точки зору досягнення балансу задоволення інтересів зацікавлених сторін. Тому даний підхід пропонується поєднати з перевагами системи збалансованих показників з метою усунення її недоліків.

Прихильники класичної системи збалансованих показників вважають, що ефективність бізнесу – це кількісна чи якісна міра ступеню досягнення стратегічних цілей. Показники ефективності розробляються ними в розрізі чотирьох основних перспектив (фінанси, клієнти, бізнес-процеси та персонал/інфраструктура) і повинні відповідати цілям, бути змістовними, вимірюваними, мінімальними і повними, можуть мати форму чисел, індексів, відсотків, рейтингів, коефіцієнтів, рангів тощо. В рамках системи збалансованих показників розрізняють показники, які вимірюють досягнуті результати, і показники, які сприяють отриманню цих результатів, тобто досліджуються причинно-наслідкові зв'язки.

Проблеми класичної системи збалансованих показників виникають при формулюванні стратегічних цілей підприємства. Сучасні підприємства – це складні соціальні організації, визначити цілі яких та мотивувати персонал до діяльності задля їх досягнення майже неможливо, навіть застосовуючи найдосконалішу систему корпоративних цінностей. Реальні зміни на підприємстві відбуваються не з процесним оформленням документів, а в головах персоналу. Для ефективного управління необхідно змінити лояльність персоналу до підприємства, інакше будь-яка сертифікація виявиться неефективною. Дослідження показують, що персонал підприємства є лояльним тільки на четвертому рівні еволюції підприємства, до якого досягають одиниці підприємств.

Таким чином, основним недоліком системи збалансованих показників є складність визначення спільних цілей соціальної організації і мотивації персоналу до досягнення спільних цілей. Ця обставина ускладнює практичну реалізацію класичної концепції збалансованих показників.

Виходячи з прийнятого визначення ефективності мікроекономічної системи у вигляді системи показників, які характери-

зують ступінь досягнення балансу інтересів основних учасників бізнесу у часовому аспекті в результаті взаємодії підприємства із зовнішнім оточенням на різних рівнях управління з урахуванням синергетичного ефекту, слід будувати карту збалансованих показників в розрізі інтересів основних груп учасників бізнесу.

В основу карти збалансованих показників доцільно покласти не стратегічні цілі за окремими перспективами, а інтереси груп зацікавлених осіб (додаток Б2). Зокрема, виділені групи зовнішніх і внутрішніх зацікавлених осіб, серед яких: власники, менеджери, покупці, персонал, кредитори, постачальники, держава, конкуренти. Через цілі і ключові показники задоволення інтересів основних груп зацікавлених осіб вимірюється взаємодія внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. Ключовими показниками ступеню задоволення інтересів є показники, розраховані на рівні організації в цілому. Показники ефективності на індивідуальному та груповому рівнях управління з урахуванням синергетичного ефекту доцільно вважати рядовими показниками діяльності, які сприяють досягненню ключових показників ефективності. Баланс інтересів основних груп зацікавлених осіб може бути досягнутий в результаті вирішення задачі їх оптимізації.

В американській практиці управлінського обліку рекомендації з використання показників для оцінки ефективності діяльності підприємства викладені в стандарті управлінського обліку «Вимір ефективності підприємства» (Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»; SMA 4D). Стандарт пропонує використовувати наступні показники, на основі яких буде оцінюватися ефективність управління підприємством: чистий прибуток і прибуток на акцію; грошові потоки; рентабельність інвестицій; залишковий дохід; вартість компанії. Даний стандарт теж не розрізняє поняття «ефект» і «ефективність». До показників ефективності, наведених у ньому, можна віднести лише рентабельність інвестицій.

У широкому розумінні поняття рентабельності означає прибутковість, дохідність, які є критеріями ефективності. Вимірю-

вати ефективність інвестування у підприємство доцільно, зокрема за показниками рентабельності капіталу.

Для оцінювання рентабельності капіталу у довготерміновій перспективі застосовується схема взаємозв'язку коефіцієнтів рентабельності сукупного капіталу Du Pont. Для цих цілей доцільно також застосовувати показники рентабельності власного, власного оборотного, перманентного або авансованого капіталу.

Описана в літературі система показників рентабельності діяльності об'єднує чотири основні класи показників рентабельності: розраховані на основі витрат; на основі ресурсів; на основі доходів від продажу і на основі потоків готівки.

Рентабельність на основі витрат передбачає розрахунки декількох показників залежно від класифікації видів діяльності і ступенів визначення прибутків у звіті про фінансові результати підприємства: рентабельність операційної, звичайної та господарської діяльності. Показники рентабельності ресурсів можна підрозділити на рентабельність основних засобів, оборотних активів, трудових ресурсів, усіх ресурсів, запасів, фінансових ресурсів тощо. Рентабельність на основі доходів (виручки) визначається відповідно до класифікації прибутків і доходів у звіті про фінансові результати підприємства: чиста та валова рентабельність продажу, рентабельність доходу від операційної діяльності. Разом з тим можуть бути застосовані для цих цілей показники рентабельності діяльності, розраховані на основі грошових потоків за звітом про рух грошових коштів як відношення чистого руху грошових коштів до виплат або надходжень від діяльності.

У короткотерміновій перспективі про ефективність торговельної діяльності слід судити на підставі показників, які відображають відношення валового прибутку до виручки та валового прибутку до собівартості реалізованих товарів, прибутку від операційної діяльності до виручки або операційних витрат, так як складові елементи цих показників є проявами короткотермінових затрат і ефектів і свідчать про ефективність торговельних операцій.

У зарубіжних країнах для окреслення результативності господарювання використовують термін «продуктивність», під якою розуміють ефективне використання ресурсів.

У статистичному словнику [456, с. 589] ефективність діяльності підприємства визначається як співвідношення обсягу корисного результату діяльності підприємства і затрат факторів господарського процесу (робочої сили, засобів і предметів праці) і характеризується системою показників, зокрема, ефективності праці, матеріальних ресурсів, основних засобів, фінансових ресурсів. Ці показники доцільно назвати показниками продуктивності.

Ефективність праці [456, с. 589–590] – це співвідношення корисного результату трудової діяльності і величини затрат праці на його отримання. Рівень ефективності праці, розрахований шляхом ділення результатів праці на затрати живої чи сукупної праці на їх створення, визначає показник продуктивності праці. Обернений показник, визначений шляхом ділення затрат праці на результати праці, характеризує трудоемкість одиниці результату праці. В умовах дії закону вартості показником ефективності праці є також зарплатоемкість результату праці як відношення затрат на оплату праці до обсягу отриманого результату праці. Щоб зарплатоемкість одиниці результату праці знижувалась, продуктивність праці повинна рости швидше, ніж середня зарплата робітника.

Крім показників абсолютних приростів, темпів росту і приросту, широко застосовуються показники відносного вивільнення робітників і економії затрат праці і фонду заробітної плати. Вони являють собою різницю між фактичною чисельністю робітників (затратами праці, фондом зарплати) у звітному періоді і умовною величиною чисельності робітників (затрат праці, заробітної плати), розрахованою за продуктивністю праці (зарплатоемкістю результату праці) базового періоду. Ці показники доцільно називати показниками економічності праці.

Ефективність матеріальних ресурсів [456, с. 587–588] – це співвідношення корисного результату, отриманого при використанні матеріальних ресурсів, та їх затрат, відображає якісний підсумок використання матеріальних ресурсів. Рівень ефективності матеріальних ресурсів характеризують дві групи показників. Одна з них виражає співвідношення витрат матеріальних

ресурсів і обсягів діяльності, друга – співвідношення обсягів діяльності і використаних засобів. Показником першої групи є матеріалоемність. Для аналізу ефективності окремих груп і видів матеріальних ресурсів застосовуються показники питомих витрат, які виражають відношення затрат цих матеріальних ресурсів до обсягу діяльності. Друга група показників рівня ефективності матеріальних ресурсів включає показники ефективності основних засобів і оборотних засобів та показники оборотності.

Динаміку ефективності використання матеріальних ресурсів, крім показників абсолютного приросту, коефіцієнтів і темпів росту і приросту ефективності матеріальних ресурсів, характеризують показники відносної економії (перевитрат) матеріальних затрат і основних засобів. Ефективність основних засобів характеризується показниками фондівддачі, фондоемкості і фондорентабельності.

Ефективність фінансових ресурсів [456, с. 590] – це співвідношення ефекту діяльності і фінансових ресурсів, використаних для його отримання. Рівень ефективності використання фінансових ресурсів характеризується показниками віддачі окремих видів фінансових ресурсів, розрахованими шляхом ділення обсягу діяльності чи прибутку на величину використаних фінансових ресурсів (власного капіталу, кредитів тощо) і показниками питомих витрат фінансових ресурсів, розрахованими діленням величини використаних фінансових ресурсів на обсяг діяльності чи прибутку. Проте, більш правильно розраховувати показник ефективності фінансових ресурсів як відношення вартості фінансових ресурсів (відсотків за їх використання) до обсягу діяльності підприємства.

Економічна ефективність ресурсів, використаних у торгівлі, може бути визначена також за допомогою показників [456, с. 589]: відношення прибутку до кількості торговельних підприємств або їхньої торговельної площі.

Вищеописані показники ефективності використання ресурсів змішують критерії продуктивності, економічності та оборотності, які слід розділяти з метою виділення чинників, які впливають на ефективність.

Систему показників ефективності використання ресурсів слід класифікувати на декілька груп: 1) узагальнюючі показники ефективності; 2) показники ефективності використання праці (персоналу); 3) показники ефективності використання необоротних ресурсів; 4) показники ефективності використання оборотних ресурсів. Кожна з перелічених груп охоплює певну кількість абсолютних чи відносних показників, які можна підрозділити додатково за критеріями продуктивності, економічності та оборотності.

Показники економічності як критерію ефективності слід визначати як відношення фактичних витрат ресурсів до запланованих чи нормативних. Доцільно визначати показники економічності за даними про виконання бюджетів підприємства в управлінському обліку.

Одним з важливих показників ефективності діяльності підприємства, в який інвестовано капітал, є також ділова активність (оборотність). Ділова активність або ділова оборотність у світовій практиці пов'язується з інвестиційною привабливістю підприємства, так як вона відображає швидкість руху капіталу, що відбивається на курсах акцій підприємств. Подольська В. О., Ярш О. В [387, с. 262] відносять показники ділової активності підприємства до показників його економічної ефективності і вважають, що вони визначають інтенсивність економічного зростання і відображають результативність роботи підприємства відносно розміру авансованих ресурсів або розміру їх споживання у процесі господарської діяльності.

Ділова активність визначається системою абсолютних і відносних показників ефективності використання ресурсів та забезпечення запланованих темпів росту, співвідношень і динаміки основних показників господарської діяльності підприємства. До показників ділової активності відносять швидкість обороту капіталу, яка визначається за допомогою коефіцієнта оборотності капіталу та тривалості одного обороту капіталу, швидкість обороту окремих елементів капіталу, тривалість операційного циклу, тривалість фінансового циклу, співвідношення між темпами росту прибутку і виручки від реалізації, коефіцієнт стійкості економічного зростання підприємства та інші.



На практиці часто застосовуються також узагальнюючі показники ефективності використання ресурсів підприємства, які розраховуються за формулами визначення інтегральних показників.

### **1.3. Методологія оцінювання ступенів задоволення інтересів споживачів (клієнтів) і персоналу**

З метою дослідження ступенів задоволення інтересів зацікавлених у діяльності СГД сторін вони були розподілені на дев'ять груп, зокрема, власники (засновники, акціонери, учасники, пайовики), позичальники і кредитори, споживачі, менеджери, персонал, постачальники, держава, суспільство, конкуренти). Показники ефективності задоволення їх інтересів згруповані за часовими перспективами (додаток БЗ).

Споживачі (клієнти) є основною групою зацікавлених сторін, які визначають ринковий капітал підприємства. Дані про клієнтів підприємства, продажі та їх прибутковість фіксуються у CRM-системах, які повинні містити наступні основні функціональні модулі: ведення інформаційної бази про клієнтів, обслуговування клієнтів, аналіз продаж. В сучасних умовах CRM-системи використовуються у маркетингу та продажах і здебільшого спрямовані на оцінювання роботи персоналу підприємства із залучення клієнтів та збільшення обсягів і прибутковості продаж. Таким чином, ігноруються інтереси клієнтів і, як наслідок, не забезпечується досягнення балансу інтересів при визначенні ефективності інвестування в СГД. Виходячи з цих обставин дослідження інтересів клієнтів та показників для вимірювання їх задоволення є надзвичайно актуальним. Від задоволення потреб споживачів залежить дохід підприємства від реалізації, у рівні якого зацікавлені менеджери.

Споживча вартість залежить від здатності товару чи послуги задовольняти потреби покупців у якості, по асортименту та ціні. Показники, які характеризують споживчу цінність, створену у торгівлі, – це показники якості товарів, широти асортименту, динаміки цін, відсотків знижок, долі товарних знаків, показники

консультацій клієнтів, упаковки, доставки, післяпродажного обслуговування, чистоти приміщень магазинів, дизайну приміщень, оформлення вітрин, форми обслуговування, форми оплати, швидкості обслуговування, знаків обслуговування, товарних марок, зручності розташування магазинів, легкості ведення справ, чемності продавців, зручності розкладу роботи тощо (рис. 1.5).

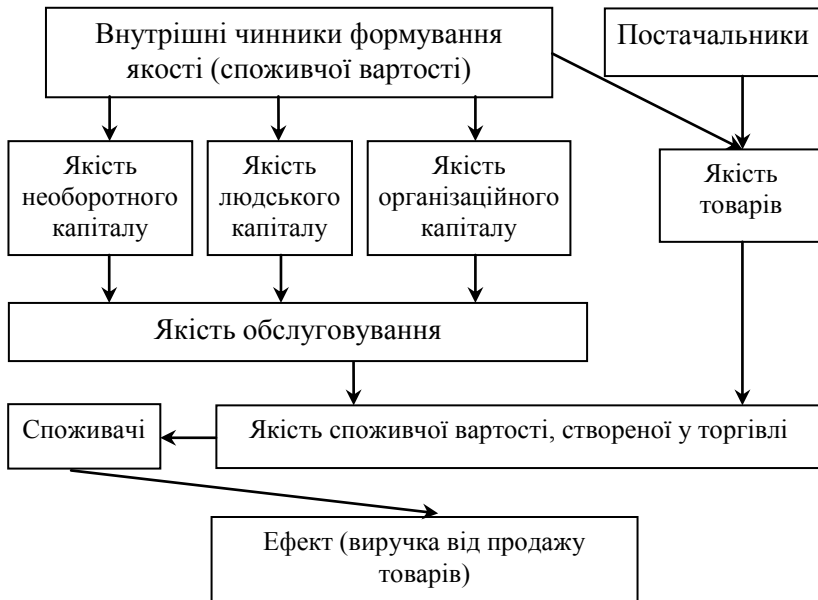


Рисунок 1.5 – Чинники формування якості споживчої цінності у торгівлі

Якість споживчої цінності – це синтетичний показник, який відображає сукупний прояв багатьох чинників – від динаміки і рівня розвитку національної економіки до уміння організувати і управляти процесом формування якості в межах будь-якої господарської одиниці.

Якість товарів як економічна категорія відображає сукупність особливостей товарів, які обумовлюють ступінь їх придатності до задоволення потреб людей у відповідності з їх призначенням.

Розрізняють диференційовані і загальні показники якості товарів. До диференційованих слід віднести наступні показники: 1) за призначенням (продуктивність, потужність, склад корисних речовин, калорійність тощо); 2) за надійністю, довговічністю і безпечністю (безвідмовність роботи, можливий термін використання, технічний ресурс, термін безаварійної роботи, кінцевий термін зберігання та інші); 3) за екологічністю (токсичність, склад шкідливих викидів в атмосферу за одиницю часу тощо); 4) за економічністю (ціна за одиницю товару, прибуток на одиницю товару, рівень експлуатаційних витрат і часу та інші); 5) за ергономічністю (зручність, величина шуму чи вібрації, можливість одночасного контролю експлуатаційних показників тощо); 6) за естетичністю (виразність і оригінальність форми, кольорове оформлення, естетичність упаковки та інші); 7) патентно-правові (коефіцієнт патентного захисту тощо).

До диференційованих показників якості засобів праці, зокрема, відносять надійність, довговічність, ремонтоздатність, продуктивність, патентну чистоту та інші; предметів праці – технологічність їх обробки та переробки, фізико-хімічний склад тощо; продуктів харчування – калорійність, консистенцію, смак, запах, термін зберігання та інші; одягу і взуття – кріпості, естетичності, зокрема колористики, силуету тощо.

Система загальних показників якості товарів містить наступні показники: доля нових (прогресивних) товарів у загальному обсягу товарів для продажу; коефіцієнт оновлення асортименту товарів; доля товарів, які мають сертифікати якості; доля товарів, призначених для експорту; доля бракованих товарів; доля сезонних товарів, реалізованих за зниженими цінами тощо.

Для визначення рівня якості товарів використовуються об'єктивний, органолептичний, диференційований та комплексний методи, які базуються на оцінці рівня якості товарів, визначеного з допомогою випробувань, контрольних вимірювань, лабораторних аналізів, органів чуття, еталонів якості чи стандартів (технічних умов), підрахунку інтегральних показників якості. Можуть бути використані кількісні і якісні оцінки якості товарів.

При оцінці якості товарів виникають дві проблеми: перша – те, що різні групи товарів характеризуються різними критеріями

якості, друга – оцінка якості товарів виробниками та споживачами може не співпадати, тому слід розмежовувати поняття якості товарів у відповідності зі стандартами якості і якості товарів за оцінками споживачів (або конкурентоспроможності товарів).

Рівень цін на окремі товари можна визначати у вигляді індексів, порівнюючи ціни власної торгової мережі з цінами конкурентів, середньоринковими, максимальними чи мінімальними цінами.

Важливим показником задоволення інтересів споживачів є конкурентоспроможність товарів. Конкурентоспроможність товару – це здатність товару чи послуги витримати порівняння з аналогічними товарами та послугами інших виробників при збереженні середньоринкової ціни [88].

Для оцінки конкурентоспроможності товарів застосовують споживчі та економічні критерії. Споживчі критерії конкурентоспроможності товарів визначають їх споживчу цінність та корисність, які вимірюються за допомогою показників якості та асортименту товарів. До економічних критеріїв конкурентоспроможності товарів слід віднести цінові показники.

Важливою складовою конкурентоспроможності товарів є їх якість, проте поняття конкурентоспроможності є більш містким, окрім того, якість – це категорія, властива не лише ринковій економіці, конкурентоспроможність – ринкова категорія (додаток Д1).

При дослідженні конкурентоспроможності товарів необхідно вибрати атрибути, на основі яких вона буде визначатися. Пропонується враховувати наступні критерії: призначення товару (функціональні можливості, відповідність останнім досягненням науки і техніки та запитам споживачів, модним тенденціям тощо); надійність; економне використання матеріальних, енергетичних і людських ресурсів; ергономічність (зручність і простота в експлуатації); естетичність; екологічність; безпечність; патентний захист і чистота; стандартизація і уніфікація; технологічність ремонту; транспортабельність; повторне використання і утилізація; післяпродажне обслуговування.

За окремими кількісними оцінками можна визначити інтегральний показник конкурентоспроможності товарів за формулою середньої арифметичної зваженої. Відносна конкурентоспроможність товарів визначається шляхом порівняння інтегрованого показника з еталонним чи середнім або найвищим по галузі (лідеру) тощо.

У середньотерміновій перспективі споживачів та конкурентів цікавить конкурентоспроможність (конкурентоздатність) підприємства. Необхідно розрізняти конкурентоспроможність товарів; споживчої вартості, створеної у торгівлі, і конкурентоспроможність підприємства. Конкурентоспроможність підприємства залежить від конкурентоспроможності створюваної ним споживчої вартості та від конкурентоспроможності галузі і країни. Конкурентоспроможність може бути виміряна тільки відносно підприємств-конкурентів.

Конкурентоспроможність передбачає створення конкурентних переваг і вимірюється у вигляді індексів. Конкурентні переваги підприємств визначаються у стратегічному управлінні при проведенні SWOT-аналізу.

Виділяють такі рівні конкурентоспроможності підприємства залежно від глобалізації цілей [480, с. 54]: світове лідерство, світовий стандарт, національне лідерство, національний стандарт, галузеве лідерство, галузевий стандарт, пороговий рівень і неконкурентоздатність. За другим підходом виокремлюють чотири рівні конкурентоспроможності підприємства: з орієнтацією на виробничий елемент потенціалу, маркетинговий, управлінський та збалансований.

Зокрема, у торговельній галузі України можна виділити таких галузевих лідерів-національних операторів: 1) з головним офісом у м. Київ: холдинг «Fozzy Group», до якого входять мережі супермаркетів та дискаунтерів «Сільпо», «Фора», «Фоззі», «Бумі-маркет»; компанія «Фуршет», представлена на українському ринку мережею супер-маркетів та преміум-маркетів «Фуршет»; ТОВ «Квіза Трейд», до якої входить мережа супер-маркетів та гіпермаркетів «Велика Кишеня»; ТОВ «Корпорація Євротек», представлена мережею Cash&Carry, супермаркетів та дискаунтерів «Фреш», «Арсен», «Квартал», «Союз»; компанія

«Еко» з мережею супермаркетів та магазинів біля дому «Еко-маркет»; 2) з головним офісом у м. Луцьк: Volwest Group, представлена мережею супермаркетів та магазинів біля дому «Наш край», «Наш край-експрес»; 3) з головним офісом у м. Дніпропетровськ: ТОВ «АТБ-маркет» з мережею дискаунтерів «АТБ» тощо [369, с. 67]. Дані торговельні мережі покривають по 4–5 географічних районів у 14–24 областях України.

Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. [480, с. 56–57] перераховують наступні групи методів для оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства: критеріальні та експертні; графічні, математичні, логістичні; одномоментні, стратегічні; індикаторні та матричні.

Для оцінки конкурентоспроможності торговельних підприємств України доцільно обрати індикаторний метод, суть якого зводиться до розрахунку декількох індикаторів ефективності та порівняння їх із аналогічними індикаторами підприємств-лідерів або конкурентів. Доцільно застосовувати наступні індикатори: 1) рентабельність сукупного капіталу як відношення фінансового результату підприємства до сукупної вартості його активів, і помножене на 100 %; 2) рентабельність праці як відношення фінансового результату підприємства до витрат на оплату праці і помножене на 100 %; 3) рентабельність товарообороту як відношення валового прибутку від реалізації товарів до суми його виручки (доходу) від реалізації товарів і помножене на 100 %; 4) продуктивність праці як відношення чистого доходу від реалізації товарів до чисельності працівників; 5) товарооборотність в разях обороту як відношення суми середньорічних запасів до виручки від реалізації товарів. Рівень конкурентоспроможності окремого торговельного підприємства можна визначити за формулою ділення, де в чисельнику показується сума індикаторів підприємства, а в знаменнику – сума індикаторів лідера або в середньому по галузі.

Для визначення ступеню задоволення потреб клієнтів на практиці застосовуються статистичні методи, серед яких: кількісна оцінка, виражена у формі індексу задоволення потреб клієнтів (CSI – Customer Satisfaction Index); якісна оцінка, визначена завдяки таємному покупцю; глибинна оцінка, методом фо-

кус-груп (робота з групою 6–8 людей та модератором); показники конкурентоспроможності споживчої вартості, створеної у торгівлі, та конкурентоспроможності товарів.

Індекс задоволення потреб клієнтів визначається на основі опитування і показує, наскільки задовольняються потреби клієнтів. Інструменти його визначення: телефонні інтерв'ю, анкети при купівлі та при проходженні сервісного обслуговування, персональні інтерв'ю. Індекс складається з п'яти ключових параметрів: продукт, ціна, обслуговування, процес і промоушн. У англійській версії це так званий принцип «5 Р» (product, price, people, process, promotion). У кожного із параметрів різний рівень ваги. Загальний індекс задоволеності визначається шляхом нескладних математичних розрахунків та моделей.

З цією метою застосовуються також показники соціальної ефективності діяльності. Зокрема, соціальна ефективність торгівлі проявляється в рівні задоволення купівельного попиту, в якості торговельного обслуговування, в кількості та структурі затрат часу покупців на придбання товарів. До показників соціальної ефективності торгівлі відносяться також коефіцієнт завершеності покупки, коефіцієнт широти і стабільності асортименту, питома вага прогресивних форм обслуговування в товарообігу, кількість та обсяг додаткових послуг для покупців, пропускна спроможність торговельних підприємства, забезпеченість населення торговельними підприємствами, товарообіг на душу населення тощо.

Основними функціями CRM-систем є сприяння ефективній взаємодії підприємства з клієнтами, а, окрім того, збір, контроль і аналіз показників, якими вимірюється така взаємодія. Для цього застосовуються наступні методи стратегічного управління клієнтами [440]: 1) методи аналізу і прогнозування ключових параметрів клієнтів, які забезпечують огляд клієнта під кутом в 360°; 2) методи організації і управління взаємодією з клієнтами на основі їх вимог; 3) методи інформаційних технологій, які дозволяють, з одного боку, зробити інформацію про клієнтів доступною для прийняття стратегічних і оперативних рішень, з іншого – зробити підприємство доступним та інформаційно прозорим для клієнта.

В рамках своєї ринкової стратегії підприємство вирішує три основні задачі відносно клієнтів: залучення нових клієнтів, утримання існуючих клієнтів та підвищення продуктивності клієнтів, що може бути виражено наступною формулою (1.2):

$$R = NVL, \quad (1.2)$$

де  $R$  – дохід підприємства;

$N$  – кількість клієнтів;

$V$  – цінність клієнтів;

$L$  – лояльність клієнтів (тривалість відносин).

В основі підходу до аналізу цінності клієнтів лежить поняття життєвого циклу клієнта. Життєвий цикл клієнта можна описати через три його основні етапи: залучення, продуктивна взаємодія, утримання.

Цінність клієнта ( $LTV$ ) – дохід (чи збиток), який приносить клієнт підприємства протягом його життєвого циклу. Для приблизної оцінки  $LTV$  клієнта досить знати два параметри – середню кількість покупок і середню вартість однієї покупки за період часу, для якого розраховується  $LTV$  (1.3):

$$LTV = \text{Середня кількість покупок} \times \text{Середня вартість покупки}. \quad (1.3)$$

Або розрахунок  $LTV$  може бути здійснений за формулою (1.4):

$$LTV = (\text{Тривалість відносин} / \text{Середній проміжок часу між покупками}) \times \text{Середня вартість покупки}. \quad (1.4)$$

Для збільшення  $LTV$  необхідно прагнути до збільшення тривалості відносин, збільшення частоти покупок і підвищення вартості однієї покупки.

Крім показника  $LTV$ , застосовується показник  $LTP$  – прибутковість клієнта (1.5):

$$LTP = \text{Середня кількість покупок} \times \text{Середня прибутковість покупки}. \quad (1.5)$$



Показник  $LTP$  показує, скільки прибутку підприємство в середньому отримує з кожного клієнта і скільки можна витратити на залучення нових клієнтів без втрати прибутковості.

Можуть розраховуватися приведені показники  $LTV$  та  $LTP$ .

Клієнтів підприємства необхідно диференціювати в залежності від їх цінності. Аналіз  $LTV$  дозволяє визначити найбільш цінних клієнтів і зосередити зусилля на їх утриманні і залученні. Необхідно встановити зв'язок між цінністю і характерними ознаками клієнтів.

Розрахунок  $LTV$  та  $LTP$  може проводитися за різними групами клієнтів, наприклад: за джерелами первинної інформації про клієнта (рекламний каталог, виставка, рекомендація тощо); за каналом чи форматом первинного звернення до клієнта (розсилка, телефон, Web-сайт тощо); за пропозиціями, які привели до покупки (знижки, премії, акції просування і т. п.); за характеристиками першої покупки (категорія товарів, спосіб оплати, склад покупки тощо); за географічними, демографічними та іншими параметрами.

На основі  $LTV$  та  $LTP$  можуть бути спрогнозовані майбутні доходи підприємства в розрізі різних груп клієнтів, а також обсяг і структура його витрат.

Клієнти підприємства можуть бути згруповані за параметрами «цінність» і «лояльність» на наступні групи:

- I – низька цінність та низька лояльність;
- II – низька цінність, висока лояльність;
- III – висока цінність і висока лояльність;
- IV – висока цінність і низька лояльність.

Для клієнтів I і II групи необхідно застосувати активізацію по збільшенню частоти і вартості покупок. Крім того, для групи клієнтів I одним із варіантів може бути припинення відносин і перерозподіл ресурсів, які вивільняться. Клієнтів групи III необхідно утримувати, а групи IV – залучати.

Одним із методів стратегічного управління відносинами з клієнтами є створення «портрету» покупців за сегментами. Поведінку покупців характеризують три параметри: період з моменту останньої покупки, частота покупок і вартість середньої

покупки. Синтетичний показник з вищеназваних трьох параметрів RFM є індикатором майбутньої вартості клієнта. Вимірювання показника RFM можна проводити, групуючи клієнтів за каналами і видами маркетингового звернення до клієнта, за характеристиками першої покупки (ціна, категорія товарів), демографічними характеристиками тощо. Наприклад, група клієнтів за RFM 5:5:5 характеризується як максимально залучені клієнти, а 1:1:1 – мінімально залучені. Таким способом можна диференціювати за цінністю різні види реклами, категорії товарів та інші важливі для бізнесу показники.

Для аналізу роботи з клієнтами застосовується метод, який називається «воронка продаж». За ним визначається ефективність роботи по залученню клієнтів, а саме кількість клієнтів, що пройшли наступні етапи роботи з ними: зацікавлення, переконання і перетворення у клієнти. Результати аналізу можуть виявитися наступними: несфокусоване просування зацікавлює мало потенційних клієнтів; добре сфокусоване просування, але неефективне переконання; ефективне переконання, але складнощі із перетворенням у клієнти; сфокусоване просування, ефективне переконання і перетворення у клієнти.

Вище описані методики призначені для вимірювання ефективності взаємодії підприємства з різними групами клієнтів, і передбачають розрахунок показників, що можуть бути обрані ключовими для стратегічного управління бізнесом. Проте, за ними можна оцінювати лише роботу підрозділів по продажу товарів у фінансовому аспекті. У CRM-системах є також можливість вимірювання ефективності роботи служб маркетингу (ефективності маркетингових кампаній, реклами), конкурентоспроможності споживчої вартості та задоволеності клієнтів, яким приділяється значно менше уваги. У CRM-системах можуть формуватися оперативні показники, які за певні періоди можуть бути згруповані та узагальнені і застосовуватися як індикатори поведінки функцій ефективності у часовому аспекті.

З однієї сторони, показники дохідності і прибутковості клієнтів дійсно є вираженням і фінансовим наслідком їх задоволеності, а з іншої – з метою підтримання оптимального балансу різноспрямованих інтересів (клієнтів і менеджерів) та задля

довготермінового виживання у бізнесі недоцільно підмінювати соціальну ціль бізнесу засобом досягнення фінансових інтересів менеджерів. Контролювати і аналізувати необхідно задоволення інтересів клієнтів, а не менеджерів підприємства клієнтами (рис. 1.6).

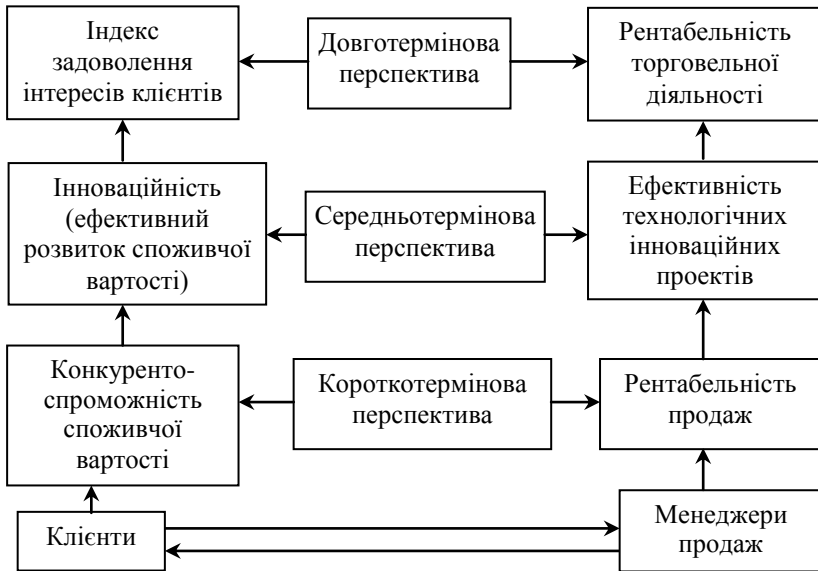


Рисунок 1.6 – Досягнення балансу різноспрямованих інтересів клієнтів і менеджерів продаж

Ключовим показником ефективності у перспективі «Інтереси клієнтів» повинен бути індекс задоволеності клієнтів. У довготерміновій перспективі доцільно управляти ефективністю витрат у торговельну діяльність з метою одержання доходів, що відноситься до перспективи «Інтереси менеджерів». У середньотерміновій перспективі пропонується контролювати і аналізувати інноваційність роботи з клієнтами, ефективність впровадження нових технологій продажу як для менеджерів, так і для клієнтів. У короткотерміновій перспективі необхідно управляти конкурентоспроможністю споживчої вартості та рентабельністю продаж як її фінансовим наслідком.

Однією із основних груп учасників бізнесу, від задоволення інтересів якої значною мірою залежить ефективність підприємства, є його персонал.

Затрати на задоволення підприємством інтересів персоналу є, з одного боку, ефектами для персоналу, а з іншого – внутрішня вартість людського капіталу, тобто витрат, що в свою чергу передбачає очікування збільшення ефектів для підприємства від використання людського капіталу (його продуктивності) в більшому розмірі, аніж понесені ним витрати.

Виходячи з визначення ефективності підприємства у стратегічній перспективі доцільним є виділення ключових показників діяльності, які характеризують ступінь задоволення інтересів персоналу (рис. 1.7).

Персонал підприємства може мати різні інтереси на підприємстві, включаючи як короткотермінові матеріальні інтереси, так і довготермінові соціально-духовні. У довготерміновій перспективі ефективне управління підприємством полягає у наданні персоналу соціальної захищеності і перспектив його успішного розвитку, що передбачає як зростання заробітків, надання соціальних гарантій, створення задовільних умов праці (у короткотерміновій перспективі), так і підвищення кваліфікації, освіти, кар'єрного зростання (у середньо- та довготерміновій) тощо.

У зв'язку з вищевикладеним очевидно є наступна система визначення ефективності людського капіталу як відношення ефектів, що отримує організація від використання людського капіталу, до витрат на людський капітал у вигляді витрат на оплату праці, соціальні заходи та створення умов праці (рис. 1.8) тощо.

Важливим стимулом кваліфікаційного зростання управлінського працівника і розвитку його ініціативи є систематичне кар'єрне просування. Просування менеджера чи фахівця може здійснюватися у формі: 1) переміщення в межах тієї ж посадової категорії і розмірів зарплати, але з розширенням виконуваних функцій; 2) підвищення заробітної плати без підвищення в посаді; 3) просування його щаблями посадових сходів.

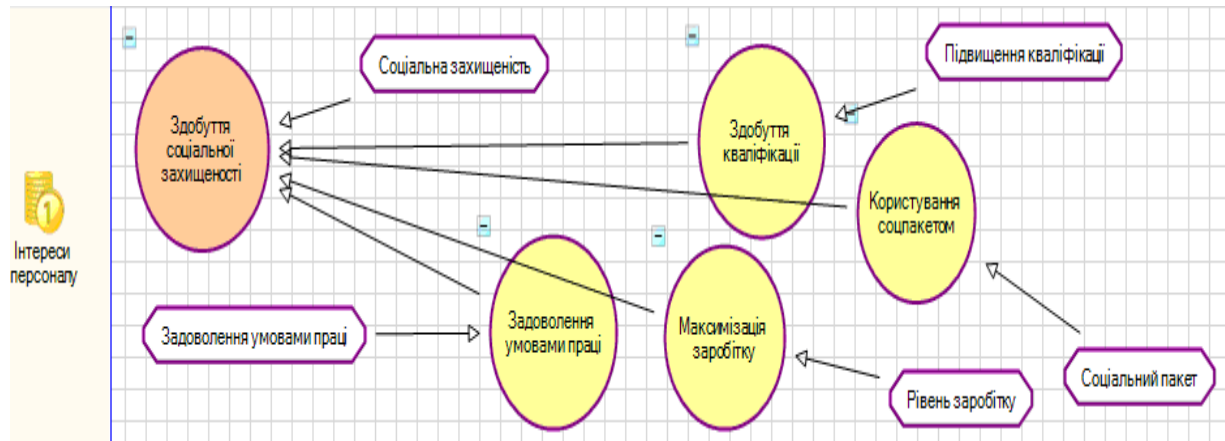


Рисунок 1.7 – Фрагмент стратегічної карти (концепція)

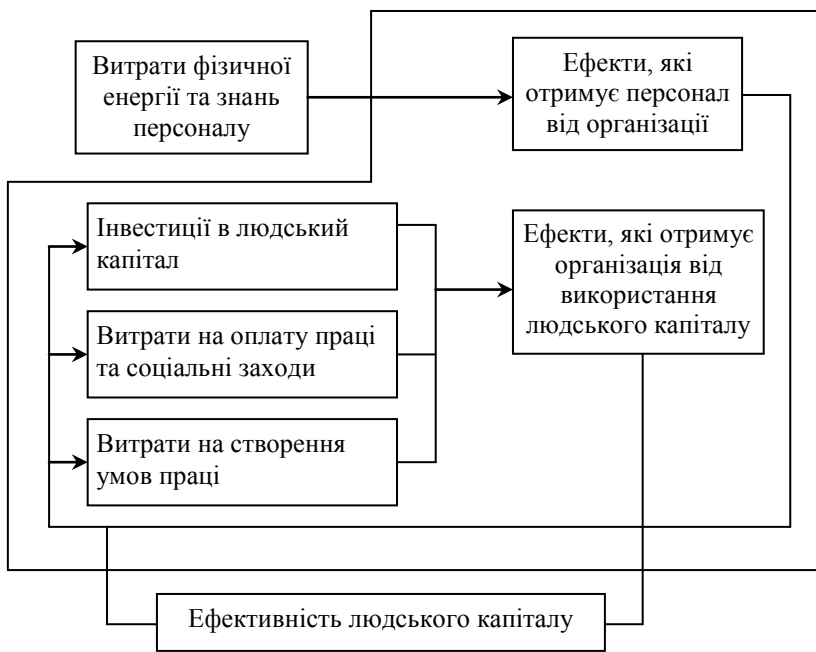


Рисунок 1.8 – Система визначення ефективності людського капіталу

Важливим показником ефективності у середньотерміновій перспективі є ступінь задоволення інтересів персоналу підприємства у кар'єрному зростанні, підвищенні кваліфікації, навчанні, збільшенні особистих доходів тощо. Для його розрахунку необхідно порівняти фактичні дані про витрати на розвиток персоналу, кількісні дані щодо такого розвитку з аналогічними показниками по галузі, регіону, економіці в цілому та з очікуваннями самого персоналу.

Для короткотермінової ефективності важливе значення має створення належних умов трудової діяльності, що доцільно обчислювати також за індексом задоволення інтересів персоналу.

Оцінка ефективності роботи персоналу, мотивації та системи стимулювання – функції сучасних комп'ютерних інформаційних підсистем управління персоналом (людським капіталом).

В оцінюванні ефективності інвестицій в людський капітал необхідно виділяти декілька аспектів: 1) оцінку ефективності роботи HR-служби, 2) оцінку ефективності HR-процесів, 3) оцінку ефективності роботи окремих спеціалістів, колективів підрозділів та керівників підрозділів і 4) загальну оцінку ефективності інвестицій в людський капітал на підприємстві.

Усі фінансові показники оцінювання ефективності HR-служби можуть бути розділені на декілька груп за етапами роботи з персоналом, зокрема, найм персоналу, його адаптація, кадровий моніторинг, навчання і розвиток, взаємодія, мотивація і стимулювання. По кожній групі визначається вартість процесу. Вартість процесу може бути співвіднесена з ефектами підприємства (сумою прибутку, виручки від продажу тощо). Окрім того, робота HR-служби може бути оцінена за нефінансовими показниками, такими, наприклад, як доля претендентів, які пройшли випробувальний термін; доля закритих вакансій; середня тривалість закриття вакансій тощо.

Ефективній роботі HR-служби сприяє використання моделі «управління компетенціями»: визначення тих компетенцій, які є критично значимими для підприємства з точки зору доходності і вибудова з їх урахуванням основних кадрових систем (підбору, ротатії, резерву, навчання і розвитку). Компетенції повинні бути виражені у співробітників на достатньому для виконання їх функціональних обов'язків рівні. Низькі показники компетенції потребують роботи по їх підвищенню, високі – свідчать про неефективне використання компетенції.

До показників потенціалу HR-процесів належать: кількість співробітників, кількість прийнятих співробітників, кількість звільнених співробітників, середній стаж співробітника, кількість вакансій, середній вік співробітника, доля співробітників з вищою освітою, середній стаж звільненого співробітника, кількість днів по лікарняному на одного співробітника, середній час запізень, середня тривалість робочого дня, загальний час в тиждень для одного співробітника, середній понаднормовий час на одного співробітника, кількість нових посад, кількість переведених співробітників, доля звернень кандидатів із компаній-конкурентів, доля фонду заробітної плати в продажах, доля

мотиваційної складової в компенсаційному пакеті співробітників, витрати на підвищення задоволення співробітників, плинність кадрів тощо.

Тривалий час в якості оцінки персоналу застосовувалися показники оцінки ефективності праці чи діяльності або атестації. В окремих випадках єдино можливим для достовірної оцінки роботи персоналу є показники відповідності вимог господарського процесу і якості співробітників: доля помилок в господарському процесі, доля перевищення/заниження норм виробітку за процесами і за категоріями персоналу. Останнім часом широке розповсюдження здобули внутрішні оцінки персоналу, результати яких використовують для інформування персоналу про нові вимоги, для контролю і розвитку співробітників, прийняття рішень про переведення, просунення, навчання співробітників, виділення резерву керівників, стимулювання та мотивацію.

Оцінку персоналу доцільно проводити за структурними підрозділами підприємства. Для розробки критеріїв оцінки за основу можна взяти наступні ділові якості: інноваційність, компетентність, системність, обов'язковість, динамічність, професійна порядність. Крім того, доцільно виділити критерії оцінки результативності для спеціалістів: якість результатів робіт, виконання планів, виконання функціональних обов'язків, взаємодія з іншими підрозділами. З метою оцінювання керівників підрозділів доцільно застосовувати додаткові критерії: організація робіт підрозділу і результативність діяльності підрозділу. Кожний критерій повинен бути розписаний по чотирьохбальній шкалі (0 – суттєво нижче норми, 1 – нижче норми, 2 – норма, 3 – вище норми) через поведінку. Кожний зі співробітників повинен виділити найбільш проблемного колегу; обґрунтувати кожную оцінку співробітника, наводячи конкретні факти. По кожному співробітнику необхідно визначити, чи можна його включити в управлінський резерв, чи має він цінний потенціал, на яку позицію він може претендувати, чи потрібне йому підвищення кваліфікації, чи потрібно його перевести на іншу посаду. Якщо співробітник отримує високі оцінки, він може претендувати на підвищення посади чи оплати праці, включення в резерв керівників. Для



кожного працівника колегіальним способом необхідно провести процедуру зворотного зв'язку.

Для визначення ключових груп співробітників доцільно застосувати принцип Парето (вибір 20 % посад, які мають 80 % впливу на виконання основних функцій). Для ключових посад необхідно вибудувати повний цикл процедури «задача-оцінка-мотивація» на коротко-, середньо- та довготермінову перспективу. Для інших позицій на початковому рівні можна застосовувати критерій «Відсутність претензій з боку керівника». Для щорічної оцінки можна застосовувати анкети і базову форму оцінки методом П. Уорда «360 градусів», для щотижневої і щомісячної оцінки – звіти за визначеними показниками.

Для маркетолога, спеціаліста з реклами чи керівника відділу збуту доцільно застосовувати такі критерії оцінки: виконання плану продаж, знання ринку, техніка продаж, пошук нових клієнтів, робота з постійними клієнтами, організація виконання замовлення, робота з конфліктними ситуаціями, управління емоціями та самоконтроль, цілеспрямованість, ініціатива та творчий підхід, командність, організація роботи, трудова дисципліна.

Кожний чинник повинен бути спроектований по 4-бальній шкалі і в результаті отримаємо документ «Шкала оцінки посади». Для підвищення об'єктивності оцінки персоналу доцільно визначати питому вагу усіх критеріїв оцінки в залежності від їх значимості для підприємства. Послідовність етапів оцінювання персоналу має включати самооцінку, оцінку керівника, оцінку команди.

Для керівника підприємства можуть бути застосовані наступні ключові фактори оцінки: виконання планів підприємства, знання ринку, планування роботи, постановка задач і організація, контроль і оцінка, лідерство, управління часом, саморегуляція, саморозвиток, командність, лояльність, задоволення підлеглих.

Загальну оцінку ефективності інвестицій в людський капітал на підприємстві можна здійснювати за наступними не фінансовими показниками: співвідношення прийнятих і звільнених співробітників (за категоріями), плинність кадрів, доля працівників з вищою освітою, доля адміністративних співробітників у загаль-

ній чисельності співробітників, доля розширення штату за категоріями, коефіцієнт стабільності персоналу (за категоріями) тощо.

Фінансові показники загальної оцінки ефективності використання людського капіталу на підприємстві – це: доля ФОП в продажах, відношення ефектів підприємства (прибутку, виручки від продажу) до витрат на персонал (інвестицій в людський капітал). В сучасних умовах до показників загальної оцінки ефективності використання людського капіталу на підприємстві доцільно додати соціальні показники (показники внутрішньої соціальної відповідальності), а також внески підприємства у вирішення соціальних проблем суспільства (створення робочих місць, рівень оплати праці порівняно із середніми статистичними показниками тощо).

Таким чином, ефективність в управлінні людським капіталом доцільно вимірювати в економічному, фінансово-економічному та соціально-духовному аспектах. Економічні показники вимірюються в натуральних та трудових одиницях виміру, фінансово-економічні – у вартісних, соціально-духовні – у відносних показниках та якісному вимірі.

Складниками ефективності в управлінні людським капіталом підприємства є: продуктивність (співвідношення кількості виконаних робіт і наданих послуг та витрат на їх реалізацію), економічність (співставлення ресурсів, які передбачалося витратити для досягнення визначених цілей і виконання конкретних робіт, з ресурсами, які були фактично спожиті), трудоемкість (питома вага витрат праці у результаті праці), дієвість (ступінь досягнення цілей, порівняння намічених результатів з фактичними), корисність (здатність персоналу виконувати необхідні функції), якість персоналу (відповідність здібностей персоналу необхідним для підприємства компетенціям), якість умов трудової діяльності (престижність роботи, почуття безпеки, впевненості, задоволеності працівників організації, включаючи управлінський персонал, ступені відповідності особистих уявлень працівників про соціально-психологічні умови в трудовому колективі і фактичний стан умов праці).

#### **1.4. Методологія оцінювання ступенів задоволення інтересів кредиторів та власників**

Вступаючи у фінансові взаємовідносини із СГД, зацікавлена сторона оцінює ризик і ефективність таких стосунків на основі критеріїв, які потребують дослідження і наукового обґрунтування.

Зокрема, позичальники будуть вважати свої фінансові вкладення ефективними, якщо у короткотерміновій перспективі будуть отримувати відсотки, не нижчі за обіцяні чи порівняно з іншими альтернативами, а у середньо- та довготерміновій перспективах матимуть гарантії повернення своїх коштів. З цією метою визначаються показники ліквідності та платоспроможності.

Платоспроможність вважається найважливішою умовою господарської діяльності і заодно ефектом, якого очікують постачальники та інші кредитори від підприємства. Поточна платоспроможність визначається за будь-який період, для чого складається платіжний календар і визначається коефіцієнт оперативної платоспроможності. Для визначення платоспроможності підприємства за звітний період використовується бухгалтерський баланс. Неплатоспроможність підприємства можна визначити візуально (відсутність грошей на рахунках в банку, наявність прострочених кредитів, заборгованості фінансовим органам, порушення термінів виплати заробітної плати тощо). Також з цією метою використовують аналіз ліквідності господарюючого суб'єкта.

Платоспроможність підприємства залежить від ліквідності балансу. Рекомендують застосовувати загальний показник платоспроможності (ліквідності), який розраховується за даними балансу підприємства [387, с. 149].

Для оцінки ліквідності і платоспроможності підприємства розраховують коефіцієнти, зокрема, коефіцієнт загальної ліквідності (покриття, поточної ліквідності), коефіцієнт термінової ліквідності (швидкої ліквідності, проміжного покриття, миттєвої оцінки), коефіцієнт абсолютної ліквідності. Окрім цих коефіцієнтів, Подольська В. О., Яріш О. В. [387, с. 153] рекомендують розраховувати коефіцієнт ліквідності запасів, коефіцієнт ліквід-

ності коштів у розрахунках, коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості, коефіцієнт мобільності активів, коефіцієнт співвідношення активів.

Для постачальників підприємства важливим є коефіцієнт абсолютної ліквідності, для банківських установ – коефіцієнт термінової ліквідності, а для акціонерів – коефіцієнт загальної ліквідності.

Подольська В. О., Яріш О. В. [387, с. 146–147] розрізняють ліквідність балансу, ліквідність підприємства, ліквідність активів, поточну ліквідність, термінову ліквідність, недостатню ліквідність і високий рівень недостатності ліквідності.

Для оцінки ліквідності підприємства спочатку необхідно здійснити оцінку ліквідності балансу. Усі активи підприємства потрібно згрупувати залежно від ступеня їх ліквідності, тобто від здатності та швидкості перетворення в грошові кошти, а пасиви балансу – залежно від ступеня зростання строків погашення зобов'язань. Зіставлення найбільш ліквідних засобів і швидко реалізованих активів з найбільш строковими зобов'язаннями і короткостроковими пасивами дає змогу виявити поточну ліквідність і платоспроможність. Перспективну ліквідність можна визначити порівнянням активів, які повільно реалізуються, з довгостроковими пасивами.

Основною характеристикою СГД, якої очікують кредитори, є його кредитоспроможність. У міжнародній практиці кредитування застосовують різні системи оцінки кредитоспроможності позичальників: система 6C, PARSE, CAMPARI, MEMO RISK, система 4FC, PARTS та інші. Широке практичне застосування при визначенні кредитоспроможності знайшли: метод «рекурсивної розбивки», запропонований М. Фрідменом, Е. І. Альтманом і Д. Као; система фінансового аналізу «Du Pont»; модель «нагляду за позиками» (Модель Чесира), «Z-модель Альтмана», що будуються на основі лінійних багатofакторних регресійних рівнянь і є орієнтиром для віднесення підприємств до групи потенційних банкрутів чи підприємств, які функціонують успішно.

Згідно постанови правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними бан-

ківськими операціями» визначені загальні підходи та принципи до визначення кредитного ризику за активами на індивідуальній основі та затверджений порядок визначення значення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника – юридичної особи на підставі даних його фінансової звітності.

Для здійснення оцінки фінансового стану позичальника – юридичної особи банк має враховувати такі основні економічні показники його діяльності: платоспроможність (коефіцієнти миттєвої, поточної та загальної ліквідності); фінансову стійкість (коефіцієнти маневреності власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів); обсяг реалізації; обороти за рахунками (співвідношення надходжень на рахунки позичальника і суми кредиту, наявність рахунків в інших банках; наявність картотеки неплатежів – у динаміці); склад та динаміку дебіторсько-кредиторської заборгованості (за останній звітний та поточний роки); собівартість реалізації (у динаміці); прибутки та збитки (у динаміці); рентабельність (у динаміці); кредитна історія (погашення кредитної заборгованості в минулому, наявність діючих кредитів).

Також можуть бути враховані суб'єктивні чинники, що характеризуються такими показниками: ринкова позиція позичальника та його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та галузі; наявність державних замовлень і державна підтримка позичальника; ефективність управління позичальника; професіоналізм керівництва та його ділова репутація; інша інформація. За результатами оцінки кредитоспроможності позичальник зараховується до відповідного класу (А, Б, В, Г, Д).

Порівнявши структуру різних вітчизняних систем оцінки кредитоспроможності позичальника, можна зробити висновок, що в основному, всі вони в тій чи іншій мірі зводяться до схеми, яка складається з трьох елементів: характер (репутація) позичальника; його фінансовий стан; грошові потоки (рух коштів на рахунках позичальника).

Акціонерів підприємства у довготерміновій перспективі цікавить ринкова вартість акцій, інвестиційна привабливість підприємства, імовірність банкрутства, а засновників і учасників – стійкість підприємства, ефективність інвестицій в підприємство,

рентабельність капіталу, ринкова вартість підприємства, інвестиційна привабливість, імовірність банкрутства.

Стійкість виступає умовою життєдіяльності і основою стабільності стану підприємства в ринковій економіці. На стійкість підприємства впливає безліч факторів, в залежності від чого розрізняють декілька видів стійкості: внутрішня, фінансова, загальна, ринкова.

Подольська В. О., Яріш О. В. [387, с. 189] рекомендують оцінювати фінансову стійкість за двома ознаками – з урахуванням ступеню покриття запасів джерелами фінансування і з урахуванням рівня ліквідності оборотних активів. Для визначення фінансової стійкості підприємства за першою ознакою вони наводять систему показників, які підрозділяються на узагальнюючі та часткові, абсолютні і відносні.

Узагальнюючими показниками фінансової незалежності автори вважають надлишок або нестачу джерел фінансування для формування запасів, запас стійкості фінансового стану. У відповідності з цими розрахунками для характеристики фінансової ситуації виділяють чотири типи фінансової стійкості – абсолютну, нормальну, передкризову (критичну) і кризову.

Окрім того, коефіцієнти фінансової стійкості можна підрозділити на ті, за якими оцінюють стан і структуру капіталу підприємства; ті, які характеризують стан фінансування основних засобів та ті, які характеризують стан фінансування оборотних активів.

Поєднання аналізу абсолютних і відносних показників фінансової стійкості та показників ринкової стійкості допоможе об'єктивно відобразити реальну фінансову ситуацію, що склалася на підприємстві. Доповненням до цього є визначення типу фінансової стійкості.

Одним із основних ефектів, якого очікують від підприємства його власники, є також максимізація вартості підприємства. З метою управління вартістю підприємства була створена концепція управління, спрямована на створення вартості – Value-Based Management (VBM). У 80-х – 90-х роках XX століття був запропонований ряд показників, які відображають створення вартості. Найвідомішими з них є MVA, EVA, SVA, CVA та CFROI.

Недоліком показника MVA є можливість на його основі прийняття короткотермінових рішень по впливу на курсову вартість акцій, які у довготерміновій перспективі справлять на неї негативний вплив, наприклад, скорочення витрат на науково-дослідницькі роботи.

EVA поєднує простоту розрахунку і здатність оцінювати ефективність підприємства в цілому та окремих його підрозділів. Його вважають альтернативою NPV, так як результати розрахунків за обома методами повинні співпадати [458]. Проте, EVA не завжди забезпечує ріст вартості компанії, що може відбуватися з декількох причин: 1) якщо збільшення EVA пов'язано з ростом ризику, що відобразиться у майбутній вартості власного і позикового капіталу і теперішній вартості усіх майбутніх EVA; 2) якщо ріст EVA в якомусь періоді викликаний чинниками, що справлять негативні наслідки у довготерміновій перспективі.

Основним недоліком SVA є трудоемкість розрахунків і складнощі з прогнозуванням грошових потоків.

Недолік EVA, пов'язаний з ігноруванням грошових потоків, ліквідується при застосуванні Cash Flow Return on Investment (CFROI). Іншою перевагою цього показника в порівнянні з EVA є те, що грошові потоки, які генеруються існуючими і майбутніми активами, як і початкові інвестиції, виражаються у поточних цінах, тобто враховується чинник інфляції. Одним з головних недоліків цієї моделі є те, що результат виражається у вигляді відносного показника, що не є таким очевидним, як сума створеної чи зруйнованої вартості. Іншим недоліком даного підходу є складність розрахунку показника CFROI, так як для цього потрібно ідентифікувати усі грошові потоки, які генеруються як існуючими, так і майбутніми активами.

Останнім часом більшість спеціалістів віддають перевагу показнику Cash Value Added (CVA), так як в якості віддачі від інвестованого капіталу в ньому використовуються показники грошових потоків (cash flows), а також на відміну від CFROI – враховується середньозважена ціна капіталу, тобто усі затрати на залучення і обслуговування капіталу із різних джерел. В основі даного показника лежить концепція остаточного доходу (residual income), а коригування, які вносяться при його розрахунку, аналогічні як і при розрахунку EVA.

Так як кожний із перерахованих показників має свої обмеження і недоліки, окремі автори пропонують комбіноване застосування декількох показників при оцінюванні процесу створення вартості підприємства. Проте, Степанов Д. [458] вважає, що це неоптимальний підхід, так як ефективність системи VBM може бути досягнута тільки при підпорядкуванні усіх значимих управлінських рішень єдиній меті, що оцінюються за єдиним критерієм ефективності і мотивації, з чим можна погодитись.

У літературних джерелах описані також й інші підходи до оцінки вартості підприємств [323, с.122; 480, с. 98–118]: 1) майновий (витратний); 2) прибутковий (результатний); 3) порівняльний (ринковий).

Витратний підхід передбачає ресурсну оцінку усіх складових цілісного земельно-майнового та соціально-організаційного комплексу підприємства на підставі обліку усіх витрат, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату в робочому стані. Порівняльний підхід базується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами та використанні її як бази визначення вартості об'єктів оцінки. Результатний підхід базується на залежності вартості об'єктів оцінки від можливостей їх ефективного використання (можливих результатів).

Витратний підхід є єдино можливим за умови малоактивного та нерозвинутого ринку капіталу, нерухомості, землі базується на ретроспективній інформації, ігнорує перспективи розвитку та можливості ефективного використання об'єктів оцінки. Порівняльний підхід враховує ринкову ситуацію і базується на поточних цінах, проте потребує існування розвинутого ринку об'єктів оцінки, ігнорує перспективи розвитку і можливості ефективного використання об'єктів, а також потребує значних затрат часу і ресурсів на збір інформації та складних розрахунків різних поправок. Результатний підхід враховує перспективи діяльності та ефективного використання об'єктів, проте застосовує імовірні оцінки, носить суб'єктивний характер. Враховуючи переваги і недоліки різних підходів до оцінювання вартості підприємства, рекомендують застосовувати їх в комплексі.



Вартість підприємства може бути визначена також на основі оцінювання активів підприємства за даними фінансової звітності. Існують два способи оцінювання активів підприємства: пооб'єктний та оцінка бізнесу (майнового комплексу). Такий підхід є найбільш реалістичним в умовах діяльності вітчизняних підприємств, проте оцінка ринкової вартості за цим підходом буде базуватися на минулих оцінках, не буде враховувати здатність підприємства генерувати доходи і поточну ринкову ситуацію.

Обираючи об'єкти для інвестування своїх коштів, інвестори намагаються визначити їх інвестиційну привабливість. У 1998 р. Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій була затверджена Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Згідно з цією Методикою, основними групами показників для визначення інвестиційної привабливості підприємств є показники оцінки майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, прибутковості та ринкової активності об'єкта інвестування.

У монографії [113, с. 92–137] була досліджена сутність інвестиційної привабливості торговельних підприємств, зокрема, сформульовані ознаки поняття «інвестиційна привабливість», розмежовані функції контролю і аналізу інвестиційної привабливості, удосконалена методика її оцінки (додаток Д2).

Оцінку інвестиційної привабливості підприємства доцільно проводити в певній послідовності, визначаючи [113, с. 109]: інвестиційну привабливість країни, галузі, регіону, підприємства (інструментів фондового ринку, чи проекту реальних інвестицій).

Наявний стан економічного розвитку країни та регіону залежить від рівня інвестиційної активності, показниками якої є: обсяг інвестицій в основний капітал, загальний обсяг іноземних інвестицій та їх темпи росту тощо.

До показників оцінки інвестиційної привабливості галузі торгівлі слід віднести: обсяг товарообігу на душу населення; питому вагу галузі в ВВП та НД; показники купівельної спроможності населення; кількість підприємств торгівлі на 100 чол. населення; торговельну площу в розрахунку на 100 чол. населення; питому вагу збиткових підприємств торгівлі; рівень цін у торговій мережі та інші.

Окремі показники, які використовуються з метою оцінки діяльності підприємства, можна згрупувати за наступними ознаками (рис. 1.9).

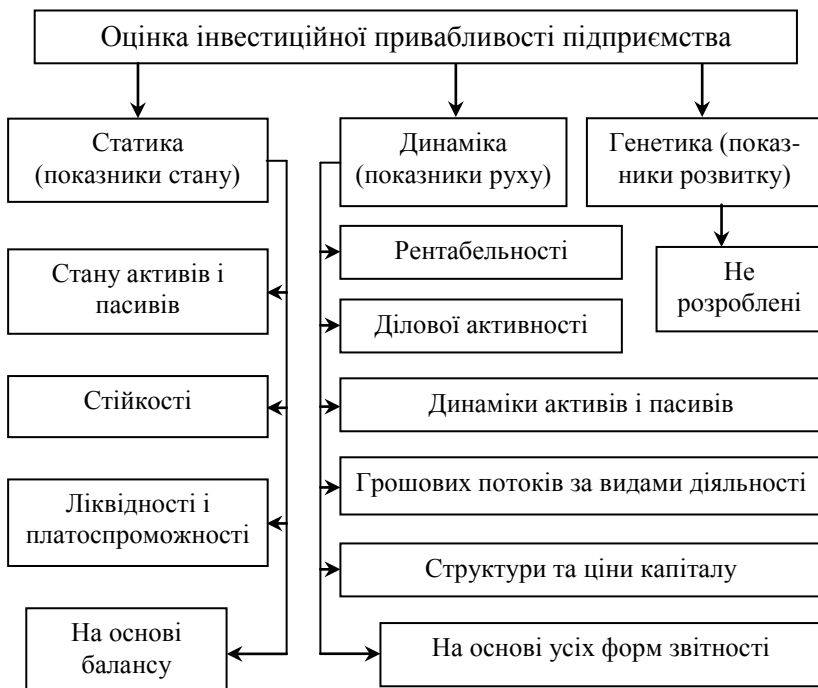


Рисунок 1.9 – Групи показників для оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Оцінку інвестиційної привабливості підприємства необхідно доповнити оцінкою потенціалу його розвитку – джерел і чинників ефективності. Пропонується використовувати для оцінки інвестиційної привабливості підприємства наступні показники, які характеризують потенціал його розвитку: питома вага окремих чинників ефективності у загальній сумі активів підприємства; динаміка показників потенціалу та елементів капіталу і їх питокої ваги; рентабельність капіталу за елементами.

На будь-якому етапі діяльності підприємства існує вірогідність його банкрутства. Подольська В. О., Яріш О. В. [387, с. 167] розрізняють три основні напрямки прогнозування ймовірності банкрутства підприємства: 1) оцінка й прогнозування показників задовільності структури балансу (коефіцієнтів загальної ліквідності, забезпеченості поточних активів власним оборотним капіталом, відновлення платоспроможності, втрати платоспроможності); 2) проведення аналізу формалізованими методами (традиційними методами економічного аналізу, математичної статистики, економетричними, методами економічної кібернетики і оптимального програмування, дослідження операцій і теорій прийняття рішень) та неформалізованими методами (логічними); 3) розрахунок індексу кредитоспроможності (за моделями західних та вітчизняних аналітиків). Методологічні підходи до прогнозування банкрутства підприємств у західній практиці вище зазначені автори поділяють на два напрямки: розрахунок індексу платоспроможності та використання системи формалізованих та неформалізованих критеріїв [387, с. 166].

Для прогнозування ймовірності банкрутства широко використовуються моделі: 1) розроблені професором Нью-Йоркського університету Едвардом Альтманом за допомогою апарату мультиплікативного дискримінантного аналізу. Перша з них – двофакторна, друга – п'ятифакторна, а також її модифікований варіант для підприємств, акції яких не котируються на біржі; 2) модель Спрінгейта, яку побудовано на підставі дослідження впливу 19 фінансових показників; 3) система показників для оцінки фінансового стану з метою діагностики банкрутства, запропонована Уільямом Бівером; 4) тести на ймовірність банкрутства Ліса та Таффлера і Тішоу; 5) показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера; 6) модель Фулмера; 7) вітчизняні методики, які враховують показники, відображені у звітності підприємств нашої країни, і сучасні тенденції розвитку української економіки, зокрема, визначені нормативними документами, запропоновані Лігоненко Л. О., Терещенком О. О. тощо.

Нормативним забезпеченням діагностики банкрутства підприємств України є Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з прихо-

ування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, Методичні положення по оцінці фінансового стану підприємства та встановленню незадовільної структури балансу.

Окрім розрахунку індексу кредитоспроможності, для прогнозування імовірності банкрутства підприємства рекомендують застосовувати системи формалізованих і неформалізованих критеріїв, зокрема, методику В. В. Ковальова, метод А-рахунку Джона Аргенті, метод Скоуна тощо.

Кожна модель прогнозування імовірності банкрутства підприємства має свої переваги і недоліки, тому при прийнятті рішень і визначенні ефективності вкладення капіталу в підприємство доцільно здійснювати комплексну оцінку імовірності його банкрутства, застосовуючи декілька моделей одночасно.

Для оцінки ефективності інвестування в СГД також застосовують показники ціни і структури капіталу. Ціна капіталу залежить від структури капіталу та ринкової вартості джерел фінансування капіталу. Визначають середньозважену ціну капіталу у ретроспективі та граничну ціну капіталу на перспективу. Існує поняття оптимальної структури капіталу, при якій найнижча середньозважена ціна капіталу і найвища ціна підприємства [259, с. 297], а також оптимальні пропорції між дохідністю і фінансовою стійкістю підприємства [387, с. 355]. Структура капіталу справляє вплив на рентабельність капіталу через ефект фінансового левериджу, який набуває позитивного значення, якщо використання позикового капіталу приносить підприємству вищі прибутки, ніж фінансові витрати на нього.

Виходячи з інтересів власників (акціонерів, учасників, засновників) для вимірювання ефективності інвестування доцільно застосовувати у середньотерміновій перспективі ступені досягнення бажаних ринкових цін на акції підприємства, а в короткотерміновій перспективі – показники, які визначають ступені досягнення власниками очікуваних ефектів у вигляді чистих прибутків та дивідендів.

У середньотерміновій перспективі акціонери оцінюють ефективність інвестицій на основі зростання ринкової вартості акцій порівняно з прогнозами чи іншими підприємствами.

Акція має такі основні характеристики як ціна, вартість, дохідність і ризик. Розрізняють декілька кількісних характеристик, що використовуються для оцінки акцій: внутрішня, конверсійна, номінальна, балансова, ліквідаційна вартість, емісійна та курсова (поточна ринкова) ціна.

Акція має дві взаємопов'язані абсолютні характеристики: об'явлену ринкову ціну, за яку її можна придбати на ринку і теоретичну або внутрішню вартість. Ринкова ціна реально існує, об'єктивна, об'явлена, і цінний папір за цією ціною рівно доступний кожному учаснику ринку. Внутрішня вартість більш невідома і суб'єктивна. Кожний інвестор має свій погляд на внутрішню вартість активу, базуючись в своїй оцінці на результати власного, тобто, суб'єктивного аналізу.

Ковальов В. В. [256, с. 199–203] наводить три основні теорії оцінки внутрішньої вартості фінансового активу: фундаменталістська, за якою вартість цінного паперу оцінюється як дисконтована вартість майбутніх надходжень, що генеруються цим цінним папером; технократична – для визначення поточної внутрішньої вартості конкретного цінного паперу досить знати лише динаміку її ціни в майбутньому; теорія «ходи навмання» – поточні ціни фінансових активів гнучко відображають всю релевантну інформацію, в тому числі і відносно майбутнього цінного паперу.

Інвестор може розраховувати прийнятну поточну ціну цінного паперу і порівнювати її з ринковою ціною, маючи альтернативний варіант можливого розміщення капіталу. Або розраховувати норму прибутку і порівнювати її з прийнятною для інвестора.

Курсова ціна акцій залежить від дивідендної політики СГД. Дивідендна політика та можливості самоінвестування підприємства знаходяться у зворотній залежності. У фінансовому менеджменті розроблені деякі прийоми штучного регулювання курсової ціни акцій. Це дроблення, консолідація і викуп акцій.

В інформаційній системі підприємства визначається система прибутків, доходів і витрат. Проблеми визначення показника чистого прибутку пов'язані з проблемами розподілу доходів у суспільстві, тому методика визначення чистого прибутку СГД піддається частим змінам і на даний час не може вважатися остаточно вирішеною.

## ВИСНОВКИ ЗА РОЗДІЛОМ 1

1. Під ефективністю інвестування у підприємство слід розуміти ступінь досягнення цілей інвесторів з урахуванням обмежень у вигляді системи показників, які характеризують ступені задоволення інтересів основних груп зацікавлених сторін у часових перспективах.

Визначена схема показників ефективності поєднує інтегральний, рівневий та часовий підходи до визначення ефективності СГД та заснована на концепції забезпечення балансу інтересів. Цільова концепція є практично непридатною через складність визначення спільних цілей підприємства. Окрім того, вона врахована у концепції задоволення балансу інтересів, так як цілі зацікавлених груп осіб відповідають їх інтересам. Вплив управлінської та продуктивної праці на показники ефективності враховується за рівневого підходу. Системна концепція ефективності забезпечується досягненням балансу інтересів, так як обмін підприємства із зовнішнім оточенням відбувається через задоволення інтересів.

2. Цілісна концепція ефективності СГД підлягає коригуванню шляхом введення в неї інтересів держави і суспільства як зацікавлених у бізнесі груп.

3. У короткотерміновій перспективі при визначенні ефективності підприємства доцільно враховувати наступні критерії: якість товарів та їх конкурентоздатність, рентабельність продажу, продуктивність, гнучкість, термінову ліквідність та платоспроможність, економічність і якість умов трудової діяльності, дієвість. У середньотерміновій перспективі доцільно контролювати наступні критерії ефективності: конкурентоздатність підприємства, інноваційність (здатність до впровадження нововведень), дієвість (здатність досягати цілей), ділову активність (оборотність активів), загальну ліквідність, кредитоспроможність, оптимальну структуру і ціну капіталу, наявність потенціалу розвитку і спроможність до забезпечення кар'єрного зростання персоналу. При визначенні ефективності підприємства у довготерміновій перспективі доцільно враховувати наступні

критерії: стійкість, рентабельність капіталу, інвестиційну привабливість, імовірність банкрутства, вартість підприємства, ефективність інвестицій, дієвість.

4. В основу карти збалансованих показників доцільно покласти не стратегічні цілі за окремими перспективами, а інтереси груп зацікавлених осіб. Зокрема, виділені групи зовнішніх і внутрішніх зацікавлених осіб, серед яких: власники, менеджери, покупці, персонал, кредитори, постачальники, держава, конкуренти. Через цілі і ключові показники задоволення інтересів основних груп зацікавлених осіб вимірюється взаємодія внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. Ключовими показниками ступеню задоволення інтересів є показники, розраховані на рівні організації в цілому. Показники ефективності на індивідуальному та груповому рівнях управління доцільно вважати рядовими показниками діяльності, які сприяють досягненню ключових показників ефективності. Баланс інтересів основних груп зацікавлених осіб може бути досягнутий в результаті вирішення задачі їх оптимізації.

5. Ефективність інвестування в підприємство можна визначати за методами оцінювання ефективності інвестиційних проєктів у випадку реального інвестування та інструментів фондового ринку у випадку довготермінового вкладення коштів, а також ефективності діяльності підприємств-об'єктів інвестування, в які вкладено капітал.

6. Система показників рентабельності діяльності об'єднує чотири основні класи показників: розраховані на основі витрат; на основі ресурсів; на основі доходів від продажу і на основі потоків готівки. Показники ефективності використання ресурсів змішують критерії продуктивності, економічності та оборотності, які слід розділяти з метою виділення чинників, які впливають на ефективність.

7. Систему показників ефективності використання ресурсів слід класифікувати на декілька груп: 1) узагальнюючі показники ефективності; 2) показники ефективності використання праці (персоналу); 3) показники ефективності використання необоротних ресурсів; 4) показники ефективності використання оборот-

них ресурсів. Кожна з перелічених груп охоплює певну кількість абсолютних чи відносних показників, які слід підрозділяти за критеріями продуктивності, економічності та оборотності.

8. Показники економічності як критерію ефективності слід визначати як відношення фактичних витрат ресурсів до запланованих чи нормативних. Доцільно визначати показники економічності за даними про виконання бюджетів підприємства в управлінському обліку.

9. З метою дослідження ступенів задоволення інтересів зацікавлених у діяльності СГД сторін вони були розподілені на дев'ять груп, зокрема, власники (засновники, акціонери, учасники, пайовики), позичальники і кредитори, споживачі, менеджери, персонал, постачальники, держава, суспільство, конкуренти). Показники ефективності задоволення їх інтересів згруповані за часовими перспективами.

10. Показники дохідності і прибутковості клієнтів є вираженням і фінансовим наслідком їх задоволеності. З метою підтримання оптимального балансу різноспрямованих інтересів (клієнтів і менеджерів) задля довготермінового виживання у бізнесі недоцільно підмінювати соціальну ціль бізнесу засобом досягнення фінансових інтересів менеджерів. Ключовим показником ефективності у перспективі «Інтереси клієнтів» повинен бути індекс задоволеності клієнтів. У довготерміновій перспективі доцільно управляти ефективністю вкладень у торговельну діяльність з метою одержання доходів, що відноситься до перспективи «Інтереси менеджерів». У середньотерміновій перспективі пропонується контролювати і аналізувати інноваційність роботи з клієнтами, ефективність впровадження нових технологій продажу як для менеджерів, так і для клієнтів. У короткотерміновій перспективі необхідно управляти конкурентоспроможністю споживчої вартості та рентабельністю продаж як її фінансовим наслідком.

11. В оцінюванні ефективності інвестицій в людський капітал необхідно виділяти декілька аспектів: 1) оцінку ефективності роботи HR-служби, 2) оцінку ефективності HR-процесів, 3) оцінку ефективності роботи окремих спеціалістів, колективів



підрозділів та керівників підрозділів і 4) загальну оцінку ефективності інвестицій в людський капітал на підприємстві. Складниками ефективності в управлінні людським капіталом підприємства є: продуктивність (співвідношення кількості виконаних робіт і наданих послуг та витрат на їх реалізацію), економічність (співставлення ресурсів, які передбачалося витратити для досягнення визначених цілей і виконання конкретних робіт, з ресурсами, які були фактично спожиті), трудоемкість (питома вага витрат праці у результаті праці), дієвість (ступінь досягнення цілей, порівняння намічених результатів з фактичними), корисність (здатність персоналу виконувати необхідні функції), якість персоналу (відповідність здібностей персоналу необхідним для підприємства компетенціям), якість умов трудової діяльності (престижність роботи, почуття безпеки, впевненості, задоволеності працівників, включаючи управлінський персонал, ступені відповідності особистих уявлень працівників про соціально-психологічні умови в трудовому колективі і фактичний стан умов праці).

12. Оцінку інвестиційної привабливості підприємства доцільно проводити в певній послідовності, визначаючи: інвестиційну привабливість країни, галузі, регіону, підприємства (інструментів фондового ринку, чи проекту реальних інвестицій). Систему показників для оцінки інвестиційної привабливості підприємства необхідно доповнити показниками потенціалу його розвитку (генетики) – джерел і чинників ефективності. Пропонується використовувати для оцінки інвестиційної привабливості підприємства наступні показники, які характеризують потенціал його розвитку: питома вага окремих чинників ефективності у загальній сумі активів підприємства; динаміка показників потенціалу та елементів капіталу і їх питомої ваги; рентабельність капіталу за елементами.

## РОЗДІЛ 2

### КОНЦЕПЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АКТУАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

#### 2.1. Вкладення капіталу в підприємницьку діяльність: підхід з точки зору об'єкта вкладень капіталу

Даний підхід був обраний автором у 1997 році при завершенні роботи над кандидатською дисертацією на тему «Облік і аналіз затрат, доходів і фінансових результатів торгових підприємств». Після вирішення поставленої у кандидатській дисертації проблеми автор розширила об'єкт дослідження у своїх подальших наукових пошуках.

Так, якщо діяльність підприємства описується в обліку такими фінансово-економічними категоріями, як витрати, доходи і фінансові результати, а в результаті їх аналізу визначаються показники рентабельності, то ширшим за поєднання трьох основних понять, що відображають найважливіші аспекти діяльності підприємства, є вкладений капітал в даний об'єкт і ширшим за поняття рентабельності є термін «ефективність» (рис. 2.1).

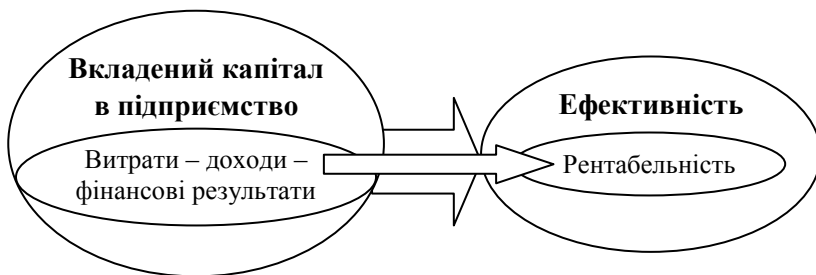


Рисунок 2.1 – Обґрунтування вибору об'єкта дослідження

Термін «вкладений капіталу» не визначено у нормативно-правовій літературі з регулювання інвестиційної діяльності в Україні. Проте у законодавчій базі застосовується близький за змістом і поєднанням слів термін «капітальні вкладення».

Термін «капітальні вкладення» визначено у Законі України «Про інвестиційну діяльність» як форму інвестицій у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів [407]. Таким чином, згідно з Законом результатами капітальних вкладень є відтворення основних фондів і приріст матеріально-виробничих запасів.

Окремі автори [456, с. 182] під капітальними вкладеннями розуміють витрати на створення нових, а також розширення, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів, тобто, по-перше, результатами капітальних вкладень вони не вважають матеріально-виробничі запаси, а по-друге, вкладення капіталу вони ототожнюють з витратами, що передбачає виробничий процес по створенню або поліпшенню основних засобів.

Бутинець Ф. Ф., Шатило Н. В. [61, с. 577] визначають капітальні вкладення як витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи та витрати на проектно-пошукові геолого-розвідувальні та бурові роботи, а також витрати на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, підготовку кадрів для підприємств, що будуються, тощо.

Таким чином, перелік результатів капітальних вкладень чітко не визначений. В останньому визначенні до них додаються навіть витрати на переселення і підготовку кадрів для підприємств, що будуються. Також під капітальними вкладеннями розуміють не тільки витрати на будівництво, а і на придбання і поліпшення основних засобів і інших необоротних активів та на приріст оборотних матеріальних активів, а також проведення робіт.

На нашу думку, результатами капітальних вкладень слід вважати лише об'єкти необоротних активів, так як для їх створення необхідні капітальні (призначені для довготермінового використання) витрати (вкладення), що також підтверджується і визначенням терміна «незавершені капітальні інвестиції» за П(С)БО.

У балансах підприємств подається інформація про незавершені капітальні інвестиції, які за П(С)БО 7 і 8 поділяються на незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи та в нематеріальні активи.

Незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи – капітальні інвестиції у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання об’єктів необоротних матеріальних активів, введення яких в експлуатацію на дату балансу не відбулося, а також авансові платежі для фінансування будівництва (ПСБО7). Незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи – капітальні інвестиції на придбання, створення і модернізацію нематеріальних активів, використання яких за призначенням на дату балансу не відбулося (ПСБО8).

Таким чином, по-перше, слід розрізняти капітальні інвестиції за ступенем завершеності і моментом введення в експлуатацію, щоб відрізнити їх від об’єктів необоротних активів – результатів інвестицій.

По-друге, за законодавчим визначенням капітальні вкладення є формою інвестицій, тому значення терміна «капітальні вкладення» є вужчим, ніж «капітальні інвестиції», зокрема, вони відрізняються результатами – необоротними матеріальними активами у випадку капітальних вкладень і необоротними активами у матеріальній і нематеріальній формах – у випадку капітальних інвестицій.

Разом з тим, вище вказані автори визначень стверджують, що капітальні вкладення – це витрати, тому далі необхідно уточнити відмінність між термінами «капітальні вкладення» і «витрати».

Термін «витрати» визначено у НП(С)БО 1 [350] як зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов’язань, які призводять до зменшення власного капіталу. Капітальні вкладення спершу справді здійснюються у формі витрат, проте вони відрізняються від них тим, що здійснюються з метою створення чи поліпшення необоротних активів, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигід у майбутньому. Тобто в результаті капітальних вкладень інвестор отримує необоротний актив, а витрати не призводять до отримання економічних вигід у майбутньому і списуються на зменшення фінансового результату підприємства. Виходячи з принципової різниці у бухгалтерському відображенні капітальні вкладення в обліку повинні бути чітко розмежовані з витратами підприємства.

Таким чином, з метою узгодження законодавчої і бухгалтерської термінології доцільно термін «капітальні вкладення» визначати у Законі України «Про інвестиційну діяльність» як форму інвестицій у відтворення довготермінових матеріальних ресурсів. Також доцільно визначати в даному Законі термін «капітальні інвестиції» як витрати на створення і поліпшення довготермінових матеріальних і нематеріальних ресурсів. Відповідно, капітальні інвестиції – це капітальні вкладення та витрати на створення і поліпшення нематеріальних активів.

У економічній літературі та законодавчій базі застосовується також близький за змістом до поняття вкладень капіталу термін «інвестиції».

До дослідження сутності інвестицій у літературних джерелах застосовують різні підходи, які можна класифікувати на економічний, фінансовий, соціальний (споживчий), витратний і ресурсний (табл. 2.1) [113, с. 25].

**Таблиця 2.1 – Підходи до визначення терміна «інвестиції»**

Аспекти явища «інвестиції»	Підходи				
	Економічний	Фінансовий	Соціальний (споживчий)	Витратний	Ресурсний
1	2	3	4	5	6
1. Витрати	Вкладення капіталу	Вкладення активів, коштів	Відмова від сьогоденнього споживання благ	Видатки на необоротний і оборотний капітал	Фінансові ресурси для відтворення необоротних активів
2. Результати	Збільшення капіталу	Отримання доходу	Більш повне задоволення потреб у майбутньому	–	–

Проте, слід відзначити, що не усі підходи доцільно застосовувати для визначення інвестицій у підприємства, які створюються з метою отримання прибутку. За витратного та ресурсного підходів – це визначення дотацій, субвенцій та пожертвувань, які є відмінними від інвестицій тим, що не передбачають отримання економічних вигод від вкладених ресурсів або зробле-

них видатків. Економічний, фінансовий та споживчий підходи визначають кожний лише певний аспект явища «інвестиції». Зокрема, споживчий підхід можна застосовувати щодо інвесторів – фізичних осіб (так як очікування економічних вигід визначається у формі задоволення потреб людей), фінансовий – щодо інвесторів, які мають на меті отримання долі прибутку (доходу), економічний – щодо інвесторів, які контролюють об’єкт інвестування або мають на нього значний вплив (очікується збільшення капіталу інвестора). Таким чином, інвестиції – це витрати інвестора, результатом яких є створення чи поліпшення об’єктів їхньої інвестиційної діяльності з метою одержання економічних вигід.

Систематизація визначень терміна «інвестиції» на основі вивчення літературних джерел була проведена раніше у монографії [113, с. 25–52]. У результаті дослідження сутності реальних інвестицій у економічній теорії, макро- та мікроекономіці, фінансовому менеджменті, бухгалтерському обліку, законодавстві України, були сформульовані наступні ознаки якісної визначеності явища «інвестиції»: 1) на початковій стадії інвестиційної діяльності вони мають форму витрат; 2) здійснюються з метою одержання вигід; 3) проявляють свою сутність тільки в інвестиційному циклі (процесі); 4) це ресурси, які належать суб’єктам інвестиційної діяльності і зобов’язання – для об’єкта інвестиційної діяльності; 5) джерелами інвестицій є заощаджені ресурси; 6) джерелами фінансування інвестицій є власні і позичені кошти; 7) способами перетворення інвестицій у капітал є створення, купівля, приватизація, приєднання підприємства; купівля необоротних активів; купівля цінних паперів, корпоративних прав тощо; 8) права на об’єкти інвестиційної діяльності відображаються у власному капіталі та зобов’язаннях об’єкта інвестиційної діяльності (юридичної особи).

Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [407]. Отже, згідно з законом інвестиції – це цінності в будь-якій формі, які вкладаються в

об'єкти діяльності. Таким чином, форми інвестицій трансформуються в об'єкти підприємницької та іншої діяльності.

Відповідно до Закону «Про інвестиційну діяльність» об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях економіки, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права [407]. Даний пункт Закону ототожнює об'єкти інвестиційної і підприємницької діяльності, що є доцільним лише з підходу дослідження підприємства як об'єкта інвестиційної діяльності, а не суб'єкта.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиційна діяльність визначена як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави по реалізації інвестицій [407]. Дане визначення сформульоване з підходу суб'єктів інвестиційної діяльності. Проте, юридична особа може здійснювати інвестиційну діяльність, тобто виступати її суб'єктом, разом з тим активи юридичної особи можуть бути об'єктами інвестиційної діяльності іншого інвестора.

Інвестиційна діяльність юридичної особи є однією із видів звичайної діяльності поряд з операційною та фінансовою. Визначення інвестиційної діяльності підприємства міститься у НП(С)БО 1 [350], за яким під інвестиційною діяльністю підприємства слід розуміти придбання та реалізацію тих необоротних активів та фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Таким чином, відмінність між інвестиційною діяльністю за визначеннями інвестиційного законодавства і НП(С)БО полягає в тому, що за НП(С)БО значно звужений перелік її об'єктів, окрім того, в інвестиційній діяльності підприємства підприємство – інвестор, а в інвестиційній діяльності іншого інвестора активи підприємства – об'єкти інвестиційної діяльності (рис. 2.2).

Виходячи з встановлених раніше відмінностей у визначеннях термінів «інвестиції», «капітальні інвестиції» і «капітальні вкладення», об'єктами інвестиційної діяльності (інвестицій) слід вважати довгострокові матеріальні ресурси (основні засоби і довгострокові біологічні активи), незавершені капітальні вкла-

дення, нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції (в тому числі інновації), довгострокові і поточні фінансові інвестиції, цільові грошові вклади, запаси, майнові права тощо (рис. 2.3).

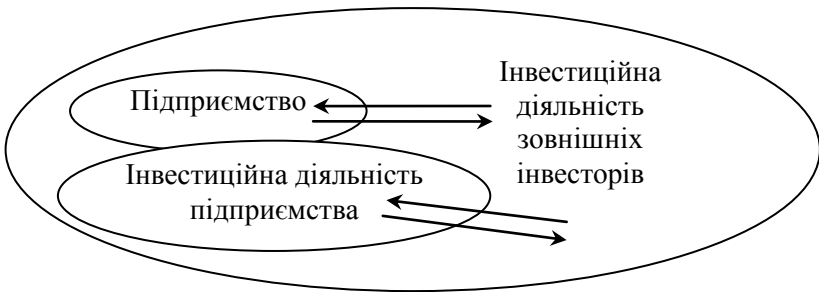


Рисунок 2.2 – Підприємство як суб’єкт і об’єкт інвестиційної діяльності

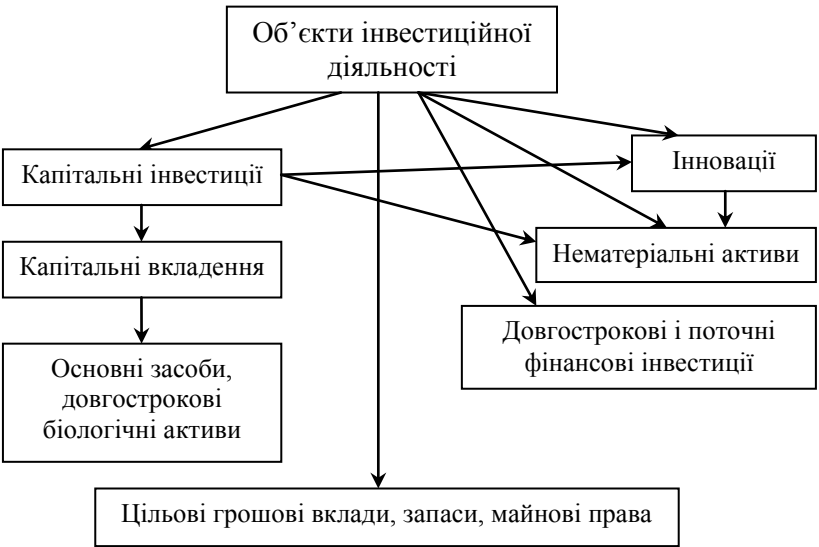


Рисунок 2.3 – Об’єкти інвестиційної діяльності згідно з Законом «Про інвестиційну діяльність»



Таким чином, об'єктами інвестиційної діяльності (інвестицій) є довгострокові і поточні активи у матеріальній і нематеріальній формі, тобто усі активи підприємства (за виключенням векселів).

Законом України «Про інвестиційну діяльність» [407] визначено, що інвестори – це суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестиційної діяльності. Інвестори можуть виступати в ролі засновників, акціонерів, кредиторів, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Таким чином, Законом визначені коло суб'єктів інвестиційної діяльності та джерела фінансування інвестицій (власні і залучені).

Інвестиційна діяльність забезпечується шляхом реалізації інвестиційних проєктів і проведення операцій з цінними паперами та корпоративними правами, а також іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей [407]. Інвестиції спрямовуються у сферу підприємництва, яка забезпечує інвесторам отримання економічних вигід. Тому далі необхідно відслідкувати рух інвестицій у підприємницькій діяльності, де об'єкти інвестиційної діяльності інвестора перетворюються в об'єкти господарської діяльності СГД (зокрема, активи юридичної особи), а інвестор як суб'єкт інвестиційної діяльності вступає у правові відносини власності з суб'єктом підприємницької діяльності (що відображається в пасивах юридичної особи) (рис. 2.4).

Згідно з Господарським Кодексом України [93] суб'єктами господарювання можуть бути юридичні і фізичні особи. Юридичні особи утворюються за рішенням власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу, а також за рішенням інших органів, організацій і громадян шляхом заснування нового, реорганізації (злиття, приєднання, виділення, поділу, перетворення) діючого (діючих) суб'єкта господарювання. Припинення діяльності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або ліквідації. Етапи життєвого циклу юридичної особи зображені в додатку Е1.

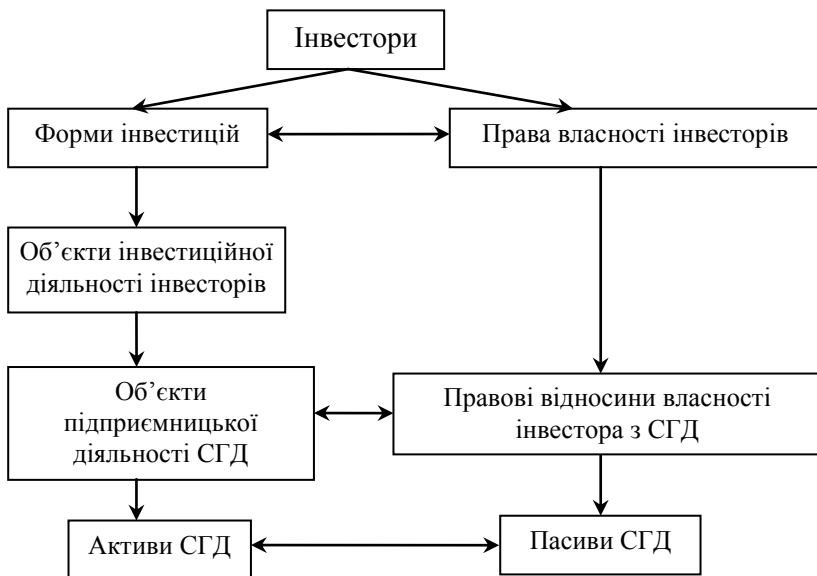


Рисунок 2.4 – Трансформація інвестицій інвесторів в об'єкти підприємницької діяльності СГД

Життєвий цикл капітальних інвестицій з точки зору інвесторів проходить етапи: 1) перетворення об'єктів інвестиційної діяльності інвесторів у об'єкти підприємницької діяльності СГД та вступ інвесторів у правові відносини власності з СГД; 2) зміни переданих СГД об'єктів та прав власності інвесторів; 3) вилучення об'єктів інвестиційної діяльності інвесторів із активів СГД та припинення інвесторами відносин власності з СГД (додаток Е2).

Окрім рішень самих інвесторів по вкладенню об'єктів їхньої інвестиційної діяльності в активи СГД і вилученню їх із активів СГД на економічну вигоду від інвестиційної діяльності інвесторів справляють вплив колективні рішення інвесторів щодо реорганізації СГД та ефективність управління діяльністю СГД. Таким чином, життєвий цикл капітальних інвестицій інвесторів включає в себе життєвий цикл підприємства-об'єкта вкладення

капіталу з моменту перетворення об'єктів інвестиційної діяльності інвесторів в активи юридичної особи до їх вилучення інвесторами, з чого слідує також і вступ інвесторів у правові відносини власності з СГД та припинення цих відносин.

В інвестиційному менеджменті застосовується термін «інвестиційний цикл (процес)». Більшість підручників з інвестиційного менеджменту перераховують у складі інвестиційного циклу лише стадії життєвого циклу інвестиційного проекту, який завершується його реалізацією. Проте, до стадій інвестиційного циклу доцільно також віднести і стадії життєвого циклу підприємства-об'єкта вкладення капіталу. Таким чином, інвестиційний цикл має проходити наступні стадії: передінвестиційну, інвестиційну, операційну та ліквідаційну. В економічних науках відсутні дослідження взаємозв'язків інвестиційної та операційної стадій інвестиційного циклу (рис. 2.5).

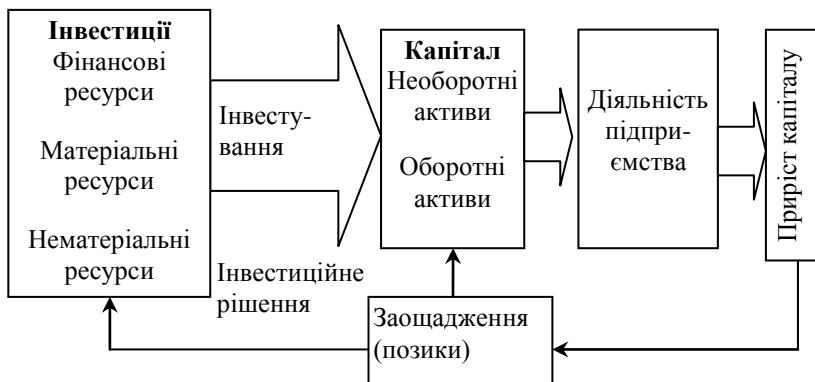


Рисунок 2.5 – Інвестиційна та операційна стадії інвестиційного циклу

Це пов'язано з надмірною деталізацією наукових спеціальностей, що обмежує науковий пошук шляхів вирішення проблем, які охоплюють декілька галузей економічних знань (інвестиційного менеджменту і бухгалтерського обліку в даному випадку).

Таким чином, на інвестиційній стадії інвестиційного процесу здійснюється перетворення інвестицій інвесторів у капітал (активи) СГД, а на операційній – одержання і розподіл результатів діяльності СГД від використання капіталу, в тому числі отримання їх інвесторами.

Таким чином, логіка наукового дослідження підводить до аналізу визначень явища «капітал».

Систематизувавши наукові дослідження щодо капіталу в економічних науках, можна констатувати, що цей об'єкт досліджувався у таких аспектах: виникнення капіталу; його сутність; класифікація капіталу; стадії його руху; стимули нагромадження капіталу; його роль в економічному зростанні підприємства і держави; взаємозв'язок процесу нагромадження капіталу і споживання; взаємозв'язок капіталу і грошей; структура та ціна капіталу.

Вважається, що це поняття виникло у зв'язку із зародженням основ капіталістичної економіки на етапі розвитку суспільства, коли його члени почали виробляти більше, ніж потрібно для споживання і стали нагромаджувати здобуті блага; зрозуміли, що заощадження можуть приносити додатковий дохід.

По А. Сміту, капітал – частина майна людини, з якої вона розраховує отримати дохід [113, с. 6]. Таким чином, ще в часи зародження капіталу виділені наступні його ознаки: капітал це – 1) заощадження, не спожиті, нагромаджені блага; 2) засоби (активи); 3) права власності; 4) те, що приносить дохід.

У класичній економічній теорії капіталом вважалися нагромаджені активи у матеріальній формі. Проте, у першій половині ХХ століття американський економіст Ірвінг Фішер створив теорію «всеосяжного капіталу», згідно з якою капіталом стали вважати все те (в тому числі і у нематеріальній формі), що здатне протягом певного часу приносити дохід, в тому числі і людина [97, с. 55]. Таким чином, на сучасному етапі розвитку економічної науки і суспільно-господарського буття недоцільно обмежувати визначення капіталу матеріальною формою.

Дослідженню капіталу приділена значна увага в економічній теорії, фінансовому менеджменті, бухгалтерському обліку, економічному аналізі, що було систематизовано раніше у моногра-

фії [113, с. 6–25]. Виділені ознаки якісної визначеності терміна «капітал» на основі вивчення літературних джерел наведені у додатку ЕЗ.

Автори фінансово-економічного словника [264, с. 54] звертають увагу на три аспекти капіталу: 1) як сукупності ресурсів, що застосовуються у бізнесі; 2) чистої вартості активів за минулом зобов'язань (аналогічно визначенню власного капіталу за НП(С)БО1); 3) початкової суми для здійснення підприємницької діяльності. Відповідно до цих визначень слід розрізняти декілька показників капіталу: сукупний, власний, зареєстрований.

Підсумок балансу слід вважати сукупним капіталом, розмір зареєстрованого капіталу дорівнює початковій сумі вкладеного засновниками капіталу при реєстрації підприємства. Серед елементів власного капіталу у першому розділі пасиву балансу окремо виділяються зареєстрований, капітал у дооцінках, додатковий, резервний, неоплачений, вилучений капітал та нерозподілений прибуток (непокритий збиток). Визначення ж власного капіталу за НП(С)БО 1 [350] передбачає вирахування із чистих активів підприємства суми його зобов'язань.

Мочерний С. В. [344, с. 301] визначає капітал як відносини власності. Замість визначення власного капіталу Крупка Я. В. застосовує термін «капітал власників» і стверджує, що він відрізняється від підсумку балансу підприємства (сукупного капіталу) на суму кредиторської заборгованості [277, с. 200].

Ловінська Л. Г. [300, с. 67–70] виділила до тлумачення сутності капіталу такі підходи: 1) предметно-функціональний (отождження капіталу з нагромадженою працею); 2) соціально-економічний (відносини за певних історичних умов); 3) грошовий (фінансовий ресурс, що приносить дохід власнику); 4) ототожнення з часом (економічний ресурс, який надає дохід власнику у майбутньому); 5) як певного вкладення, яке забезпечить надходження доходу; 6) у бухгалтерському обліку – як сукупність активів і фінансових ресурсів, отриманих з різних джерел. Таким чином, Ловінська Л. Г. вважає, що капітал – це відносини між учасниками господарського процесу, але не уточнює, що в тому числі і відносини власності, на чому завжди акцентував увагу Сопко В. В., розглядаючи пасив балансу [450, с. 11–19].

У глосарії [88] капітал виступає одним із чотирьох факторів виробництва.

Тісні взаємозв'язки між капіталом і вкладеннями капіталу в підприємницьку діяльність та багатоаспектність у розумінні капіталу спонукають до поглиблення дослідження вкладень капіталу з підходів, які були застосовані раніше до дослідження капіталу.

Підводячи підсумки у дослідженні сутності та місця в інвестиційному циклі вкладень капіталу, слід зауважити, що відносно інвестора доцільно вживати як термін «інвестиції», так і термін «вкладення капіталу», а відносно підприємства-об'єкта вкладення капіталу більш доцільним є термін «вкладення капіталу».

Так як термін «інвестиції» передбачає не лише перетворення інвестиційних ресурсів у капітал, а і одержання інвестором економічних вигід від інвестиційної діяльності, то відповідно, з точки зору інвестора, вкладення капіталу – це динамічний процес кругообігу його власного капіталу в підприємстві, який розпочинається з перетворення його інвестиційних ресурсів у капітал об'єкта інвестицій, проходить етапи одержання економічних вигід від вкладень капіталу і закінчується вилученням капіталу. З точки зору підприємства, вкладення капіталу – це динамічний процес кругообігу капіталу підприємства, який розпочинається зі створення капіталу, проходить етапи його нарощування та отримання економічних вигід від кругообігу капіталу, та закінчується ліквідацією підприємства.

## **2.2. Процеси продукування економічних вигід в інформаційній системі**

Вартість вкладеного у підприємство у натурально-речовій формі капіталу відображається у бухгалтерському обліку в активах балансу підприємства. Саме активи використовуються у господарській діяльності і в них зосереджена потенційна можливість отримання підприємством економічних вигід. Таким чином, у бухгалтерському обліку моделюються процеси викори-

стання активів і отримання економічних вигід в результаті цих процесів.

Не зважаючи на часту вживаність терміна «економічна вигода» у нормативно-правових джерелах, наукові дослідження даного об'єкта обліку відсутні. Недослідженість даної проблеми зумовила потребу у дослідженні сутності економічних вигід, які продукуються підприємством, та моделюванні інформаційного відображення продукування процесів.

Перш ніж перейти до дослідження проблем інформаційного моделювання процесу продукування економічних вигід, визначимо термін «економічна вигода».

За Великим тлумачним словником української мови [70] слово «вигода» означає те, що дає добрі наслідки в чому-небудь, зиск, користь, пожиток, прибуток, вигаши, втрачену (упущену) вигоду; те, що полегшує життя, побут, зручність у чомусь, сприятливі умови, затишок, комфортабельність, комфорт. Синонімом терміна «вигода» є термін «користь», що також означає отримання певних переваг, додаткового доходу, прибутку. Таким чином, вигода пов'язана з певною діяльністю, використанням певних об'єктів, передбачає певні наслідки на користь певних суб'єктів.

У Законі про бухгалтерський облік і фінансову звітність подається таке визначення економічної вигоди: під економічною вигодою розуміють отримання підприємством грошових коштів від використання його активів [399], а у Концептуальній основі фінансової звітності – «... імовірність отримання підприємством грошових коштів» [265]. Таким чином, термін «економічна вигода» значно звужує перелік об'єктів, від яких вона очікується, переліком активів підприємства; також звужується перелік наслідків їх використання значною імовірністю отримання грошових коштів. Стосовно суб'єктів, на користь яких очікується отримання економічних вигід, у визначенні нічого не вказано.

Таким чином, далі необхідно уточнити, з яких саме господарських операцій, відображених у системі бухгалтерському обліку, підприємство має значну імовірність отримання грошових коштів і як економічні вигоди відображаються в обліку і у фінансовій звітності.

У стандартах бухгалтерського обліку [389] отримання підприємством грошових коштів рекомендується визначати показниками надходжень за видами діяльності підприємства в розрізі окремих господарських операцій. Окрім надходжень грошових коштів, в результаті здійснення підприємством господарської діяльності відбувається також їх витрачання. У зв'язку з цим визначаються показники чистого руху коштів у розрізі видів діяльності підприємства. Згідно з НП(С)БО 1 чистий рух коштів за звітний період показується у звіті про рух грошових коштів і визначається як сума різниць між сумою надходжень та видатків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Окрім чистого руху коштів, вигода може визначатися показником прибутку. Хоч у Законі про бухгалтерський облік і фінансову звітність про це прямо не сказано, проте імовірність отримання грошових коштів у випадку одержання прибутку досить значна. Прибуток і збиток є фінансовими результатами СГД. У НП(С)БО1 прибуток визначається як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Таким чином, щоб визначити прибуток, потрібно порівняти доходи і витрати. Доходи і витрати у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід) показуються в розрізі окремих показників від різних господарських і фінансових операцій.

Визначення доходів і витрат у НП(С)БО 1 пов'язуються зі збільшенням та зменшенням економічних вигід і тут же пояснюється, що економічні вигоди можуть визначатися як надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до збільшення власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників). Тобто, економічні вигоди можуть бути отримані СГД в результаті його господарської діяльності і визначаються вони за сумою збільшення власного капіталу, яка може бути розрахована як різниця між активами і зобов'язаннями СГД внаслідок цієї діяльності.

Згідно з Концептуальною основою фінансової звітності [265] СГД можуть застосовувати дві концепції збереження капіталу і визначення прибутку – збереження фінансового або фізичного капіталу. Згідно з першою концепцією прибуток має місце тільки тоді, коли грошова сума чистих активів на кінець періоду



перевищує грошову суму чистих активів на початок періоду після вилучення будь-яких виплат власникам або внесків власників протягом цього періоду. Чисті активи визначаються шляхом вирахування зобов'язань з активів підприємства.

Згідно з другою концепцією прибуток має місце тільки тоді, коли фізична виробнича потужність (або продуктивність) СГД (або ресурси чи кошти, необхідні для досягнення такої потужності) на кінець періоду перевищує фізичну виробничу потужність на початок періоду після вилучення будь-яких виплат власникам або внесків власників протягом цього періоду. Таким чином, прибуток є залишковою сумою після вирахування витрат (що включає коригування збереження капіталу в разі необхідності) з доходу.

У світлі останніх нововведень у бухгалтерському обліку збільшення власного капіталу СГД також може відбуватися в результаті одержання ним сукупного доходу. Згідно з НП(С)БО 1 сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками). Таким чином, окрім господарських операцій, підставою для виникнення сукупного доходу можуть слугувати інші операції. Сукупний дохід розраховується як алгебраїчна сума чистого фінансового результату за звітний період та іншого сукупного доходу після оподаткування.

Інший сукупний дохід згідно з НП(С)БО 1 – це доходи і витрати, які не включені до фінансових результатів підприємства. До них належать дооцінка необоротних активів і фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств. Тобто, інший сукупний дохід СГД одержує від впливу інфляції та змін валютних курсів і інвестиційної діяльності, а саме від подій, які відбуваються у грошовій системі держави, на валютному ринку і в діяльності об'єктів інвестицій.

Таким чином, слід розрізняти наступні бухгалтерські моделі продукування економічних вигід: руху грошових коштів підприємства, приросту чистих активів і визначення сукупного доходу, до складу якого входять отримані фінансові результати та інший сукупний дохід (рис. 2.6).



Рисунок 2.6 – Способи визначення економічних вигід СГД

Оскільки чистий рух грошових коштів та інший сукупний дохід призводить до збільшення активів, а фінансовий результат – до збільшення чистих активів (власного капіталу), то під економічною вигодою СГД слід визначати у Законі про бухгалтерський облік і фінансову звітність приріст його чистих активів (власного капіталу), оскільки приріст активів може відбуватися також на користь зацікавлених сторін, а не тільки СГД.

Поняття «вигода», окрім того, передбачає визначення кола суб'єктів, які очікують її отримати від СГД. Так як СГД зав'яже стосунки з колом зацікавлених сторін, то очевидно, що вони теж претендують на отримання певних вигід. Таким чином, у бухгалтерській звітності та в обліку повинна знайти відображення інформація про економічні вигоди, отримані і очікувані визначеними групами зацікавлених сторін.

Концепція зацікавлених сторін знайшла своє застосування у менеджменті і за відсутності відповідної облікової інформації топ-менеджери СГД самостійно готують звітність щодо задоволення інтересів зацікавлених сторін. Наприклад, у фінансово-промисловій групі «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ) перелік зацікавлених сторін є досить розширеним, до них відносяться, окрім співробітників, клієнтів, постачальників та партнерів, інвесторів та фінансових організацій, також бізнес-середовище, медіа, експерти та аналітичні центри, академічні кола та наукове співтовариство, міжнародні організації, місцеві товариства, держава та регулюючі органи, недержавні громадські організації [441]. В даному дослідженні обмежимося поділом зацікавлених сторін на шість груп залежно від суті їх майнових відносин з СГД (додаток Ж).

У додатку Ж визначено, що окремі економічні вигоди, очікувані та отримувані групами зацікавлених сторін, знаходять своє інформаційне відображення у фінансовій звітності та бухгалтерському обліку підприємства. Проте, така інформація у фінансовій звітності СГД подається безсистемно. Зокрема, у пасиві балансу (звіту про фінансовий стан) доцільно вказувати не лише суми зобов'язань перед зацікавленими сторонами у розмірі належних до отримання коштів за основною сумою заборгованості, а й нараховані економічні вигоди, зокрема, нараховані відсотки (аналогічно практиці обліку в банках), так як на момент складання балансу зацікавлені сторони мають право на їх отримання.

Певні економічні вигоди, які отримують від стосунків з СГД персонал підприємства, держава та суспільство, для СГД є витратами, але з точки зору зацікавлених сторін – це економічні вигоди, тому доцільно вважати економічною вигодою, отриманою в процесі господарювання окремого СГД, не лише вигоду для СГД та його засновників, акціонерів, учасників, а й інші елементи створеної доданої вартості, яка поділяється на оплату праці, податки та прибуток (сукупний дохід) тощо, а також окремі нефінансові вигоди.

Таким чином, економічні вигоди, які продукуються СГД, доцільно підрозділити на економічні вигоди СГД та економічні

вигоди зацікавлених сторін. До економічних вигід СГД слід відносити: чисті грошові кошти, отримані в результаті різних видів діяльності СГД; приріст чистих активів; чистий прибуток і сукупний дохід. До економічних вигід зацікавлених сторін слід відносити: дивіденди, зобов'язання перед неконтрольованими учасниками, відсотки за банківськими кредитами, витрати на оплату праці, відрахування ЄСВ, пенсійне забезпечення, податки, виручку від реалізації тощо.

До економічних вигід, створюваних групою СКМ, доцільно віднести також витрати на охорону праці, навчання співробітників, охорону навколишнього середовища, підвищення енергоефективності, корпоративне громадянство.

Економічні вигоди холдингу ДТЕК (входить до групи СКМ) та зацікавлених у його діяльності сторін, визначені на основі консолідованої фінансової звітності ДТЕК, подані у таблиці 2.2.

**Таблиця 2.2 – Економічні вигоди ДТЕК і зацікавлених сторін за 2012–2018 роки**

(млн грн)

Види економічних вигід	2017 рік	2018 рік	2017 рік	2018 рік
1	2	3	4	5
I. Економічні вигоди СГД				
1. Чисті грошові кошти, отримані в результаті операційної діяльності	8 355	10 082	13 406	19 473
2. Чисті грошові кошти, отримані в результаті фінансової діяльності	974	3 371	-14 023	-5 229
3. Чисті грошові кошти, отримані в результаті інвестиційної діяльності	-14 691	-13 655	-7 376	-10 246
4. Приріст чистих активів	3 373	-2 233	13 530	-5 017
5. Чистий прибуток	5 954	3 332	-2 916	4 835
6. Інший сукупний дохід	274	-296	18 116	-2 324
II. Економічні вигоди зацікавлених сторін				
1. Дивіденди до виплати	51	62	105	67

Продовж. табл. 2.2

1	2	3	4	5
2. Зобов'язання перед неконтрольованими учасниками	5	11	0	0
3. Нараховані відсотки за банківськими кредитами	297	416	2 841	951
4. Витрати на оплату праці основного персоналу	10 909	12 141	6 341	8 056
5. Витрати на оплату праці адміністративного персоналу	1 507	1 631	1 230	1 404
6. Винагорода за професійні заслуги	297	313	558	633
7. Соціальні виплати	397	502	435	518
8. Утримання соціальної інфраструктури	150	189	118	176
9. Зобов'язання по пенсійному забезпеченню	4 433	5 131	5 992	5 987
10. Податки до сплати	1 534	2 221	4 347	3 908
11. Виручка від реалізації	78 340	91 140	77 043	90 786
12. Добровільні пожертвування і спонсорство	86	203	624	163

Економічні вигоди ДТЕК визначені за показниками консолідованого звіту про рух грошових коштів, консолідованого балансу, консолідованого звіту про фінансові результати, консолідованого звіту про сукупні доходи та приміток 18, 20, 22, 25, 27, 28, 29 [441].

Проте, економічні вигоди є наслідками вкладень капіталу у підприємницьку діяльність і є невіддільним елементом процесу кругообігу капіталу в діяльності СГД. З метою визначення показників ефективності вкладень капіталу у підприємницьку діяльність, окрім показників економічних вигід, необхідна інформація про показники вкладень капіталу. Тому далі перейдемо до дослідження бухгалтерського моделювання причин економічних вигід – вкладень капіталу.

У результаті класифікації вкладень капіталу в підприємницьку діяльність за їх спрямуванням виявлено, що частина вкладень

```

graph TD
    A[Внески капіталу] --> B[Вкладення капіталу]
    A --> C[Власниками (акціонерами, засновниками, пайовиками)]
    A --> D[Кредиторами (банками, покупцями облігацій)]
    B --> E[Самоінвестиції]
    B --> F[Витрати на підтримання капіталу]
    B --> G[Витрати з метою отримання доходів]
    B --> H[Вкладення в інші СГД]
    E --> I[В основні засоби]
    E --> J[В нематеріальні активи]
    E --> K[В запаси]
    F --> L[Основного]
    F --> M[Ринкового]
    F --> N[Людського]
    F --> O[Капіталу відносин]
    F --> P[Організаційного]
    F --> Q[Оборотного]
    G --> R[Від операційної діяльності]
    G --> S[Від фінансової діяльності]
    G --> T[Від інвестиційної діяльності]
    H --> U[Фінансові інвестиції]
    H --> V[Капітальні інвестиції]
    C --> W[Інвестиції назовні]
    W --> C
  
```

Внески капіталу – це вкладення ресурсів у підприємницьку діяльність іззовні зацікавленими сторонами. Ресурси можуть

бути вкладені як засновниками, акціонерами, пайовиками, так і кредиторами, зокрема, банківськими установами, покупцями облігацій та іншими інвесторами і кредиторами.

Самоінвестиції – це закупки і створення нових активів впродовж діяльності СГД за рахунок накопичених економічних вигід. Доцільно виділяти самоінвестиції, зокрема, в необоротні активи у вигляді придбання нових об'єктів, модернізації необоротних активів, і в оборотні активи у вигляді нових закупок запасів для здійснення підприємницької діяльності. Самоінвестиції в неречовий капітал можуть здійснюватися у формі реалізації інноваційних проєктів або купівлі майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності.

З метою забезпечення відтворення капіталу виділена група витрат на підтримання капіталу. Доцільно формувати номенклатури статей таких витрат залежно від видів капіталу, який вони підтримують. Зокрема, для підтримання необоротного капіталу нараховується амортизація, а також здійснюються витрати на поточні ремонти. Для підтримання оборотного матеріального капіталу здійснюються закупки і витрати на дообробку запасів. З метою створення і підтримання капіталу відносин підприємства проводять акції для покупців, сплачують благодійні внески, здійснюють корпоративні витрати, витрачають на подарунки, сплачують податки та хабарі тощо. Задля підтримання людського капіталу підприємства здійснюють витрати на освіту та підвищення кваліфікації персоналу, створюють належні умови для трудової діяльності. Для підтримання організаційного капіталу реалізуються проєкти по удосконаленню бізнес-процесів та систем управління підприємствами, впроваджуються інноваційні проєкти щодо удосконалення технологій продажу, якості обслуговування тощо.

В економічній науці постійно точаться дискусії з приводу бухгалтерського відображення витрат на підтримання капіталу. Зокрема, частина таких витрат капіталізується, а інша частина відноситься на витрати звітного періоду, причому часто необгрунтовано щодо видів діяльності. Самоінвестиції в різні види капіталу слід відокремлювати від витрат на підтримання капіталу, зокрема, самоінвестиції – це капітальні витрати, які призводять до збільшення активів, які здатні продукувати еконо-

мічні вигоди, а витрати на підтримання капіталу – це відшкодування спрацьованих активів або їхніх ремонтів шляхом віднесення частини їхньої вартості до витрат звітного періоду.

Вкладення в інші СГД підрозділяються за видами діяльності. Відповідно, для здійснення фінансової діяльності підприємство здійснює фінансові інвестиції, інвестиційної – капітальні в інші СГД. Формуючи переліки статей витрат для отримання доходів, необхідно слідкувати за прямою залежністю доходів від відповідних витрат.

Принципове значення має розмежування вкладень в фінансову та інвестиційну діяльність і самоінвестицій. Доходи від фінансової та інвестиційної діяльності СГД одержує завдяки інвестиціям, спрямованим назовні, а самоінвестиції проваджуються для здійснення операційної діяльності. Тому слід враховувати те, що витрати на створення необоротних активів для власних потреб слід відносити до самоінвестицій, з метою одержання фінансових доходів у вигляді відсотків – до вкладень в чужі фінансові активи, а з метою одержання доходів від інвестиційної діяльності – до капітальних вкладень в інші СГД. Витрати з метою отримання доходів слід класифікувати за видами діяльності.

Зокрема, інвестиції, спрямовані назовні, включають у себе інвестиції в інші СГД, у цінні папери інших емітентів, банківські депозити, видані кредити тощо, тобто вкладення не у власну діяльність.

Згідно з бухгалтерськими стандартами виділені наступні критерії для класифікації інвестицій підприємства в активи інших СГД: 1) частка у статутному капіталі (до 20 %, 20-50 %, понад 51 %), 2) ступінь впливу на діяльність СГД-об'єкта вкладення капіталу (несуттєвий вплив, суттєвий вплив, спільний контроль, контроль), 3) порядок складання звітності (консолідована фінансова звітність, окрема фінансова звітність), 4) спосіб інвестування (придбання боргових цінних паперів на тривалий термін, придбання боргових цінних паперів на короткочасний термін, придбання дольових цінних паперів на тривалий термін, придбання дольових цінних паперів на короткочасний термін, участь у спільному підприємстві, об'єднання підприємств, придбання підприємства).



У результаті класифікації інвестицій СГД за вище наведеними критеріями в обліку слід виділяти наступні угруповання інвестицій в інші СГД: 1) короткотермінові вкладення в боргові цінні папери, 2) довготермінові вкладення в боргові цінні папери, 3) короткотермінові вкладення в дольові цінні папери, 4) довготермінові вкладення в дольові цінні папери, 5) вкладення в асоційовані підприємства, 6) вкладення в спільні підприємства, 7) вкладення в дочірні підприємства.

Національні і міжнародні стандарти обліку і звітності усі види інвестицій СГД відносять до фінансових, що є дискусійним. У випадку придбання боргових та на короткотерміновий період дольових цінних паперів це цілком обґрунтовано, проте вкладення капіталу в реальні об'єкти, такі, як дочірні, асоційовані і спільні підприємства, слід класифікувати як капітальні інвестиції в інші СГД. Щодо довготермінових вкладень в дольові цінні папери слід враховувати придбану частку у статутному капіталі та ступінь впливу інвестора на діяльність СГД-об'єкта вкладень капіталу. У випадку суттєвого впливу дані інвестиції є капітальними, несуттєвого – фінансовими. До фінансових інвестицій слід також відносити депозити та надані кредити.

Таким чином, за результатами дослідження класифікації економічних вигід та вкладень капіталу у СГД можна виділити наступні моделі продукування економічних вигід: моделі продукування економічних вигід СГД (продукування економічних вигід від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності у вигляді чистого руху грошових коштів та фінансових результатів, іншого сукупного доходу та чистих активів), моделі продукування економічних вигід зацікавлених у діяльності СГД сторін (продукування економічних вигід для засновників, позичальників, кредиторів, персоналу, вищого керівництва, пенсіонерів, держави, суспільства, споживачів тощо).

Елементами моделі продукування економічних вигід від операційної діяльності є самоінвестиції, витрати на підтримання капіталу, витрати з метою отримання доходів від операційної діяльності, економічні вигоди від операційної діяльності. Елементами моделі продукування економічних вигід від фінансової діяльності є інвестиції у фінансові інструменти інших емітентів,

витрати на підтримання капіталу, витрати з метою отримання доходів від фінансової діяльності, економічні вигоди від фінансової діяльності. Елементами моделі продукування економічних вигід від інвестиційної діяльності є інвестиції в активи інших СГД, витрати на підтримання капіталу, витрати з метою отримання доходів від інвестиційної діяльності, економічні вигоди від інвестиційної діяльності. Елементами моделей продукування економічних вигід зацікавлених сторін є внески капіталу зацікавленими сторонами та економічні вигоди зацікавлених сторін.

У фінансовій звітності частина необхідної інформації для визначення показників ефективності вкладень капіталу у підприємницьку діяльність відсутня, тому за даними бухгалтерського обліку доцільно готувати окремі звіти про внески капіталу зацікавленими сторонами та належні їм економічні вигоди, а також виділяти у балансах показники прав зацікавлених сторін на джерела фінансування та відповідні їм економічні вигоди. У бухгалтерському обліку слід також чітко розділяти самоінвестиції, спрямовані назовні інвестиції, витрати на підтримання капіталу та витрати з метою отримання доходів.

### **2.3. Генетичний підхід до мікроекономічної системи**

Усі функціональні підсистеми підприємств, зокрема, системи фінансового обліку і аналізу, управління проектами, стратегічного управління, управління персоналом, взаємовідносинами з клієнтами, організації бізнес-процесів, управління за бюджетами та інші передбачають визначення певних показників ефективності діяльності. Але їх кількість зазвичай неповна і не завжди є обґрунтованою, не визначаються взаємозв'язки їх з чинниками, які на них впливають.

У процесі аналітичних досліджень науковці та практики будують і досліджують причинно-наслідкові моделі явищ і процесів, але часто стикаються з труднощами збору інформації про фактичні і нормативні показники, які пов'язані між собою причинно-наслідковою залежністю. Причиною цього є те, що підприємство моделюється в сучасних облікових системах лише у статичній і динамічній. Якщо статика відображає стан активів, зо-

бов'язань та капіталу підприємства в конкретний момент часу, динаміка – їх рух за певний період, то причинно-наслідкові зв'язки економічних вигід підприємства з чинниками, які сприяють його розвитку та ефективній діяльності (як окремий випадок причинно-наслідкових зв'язків) повинна відображати генетика (рис. 2.8).

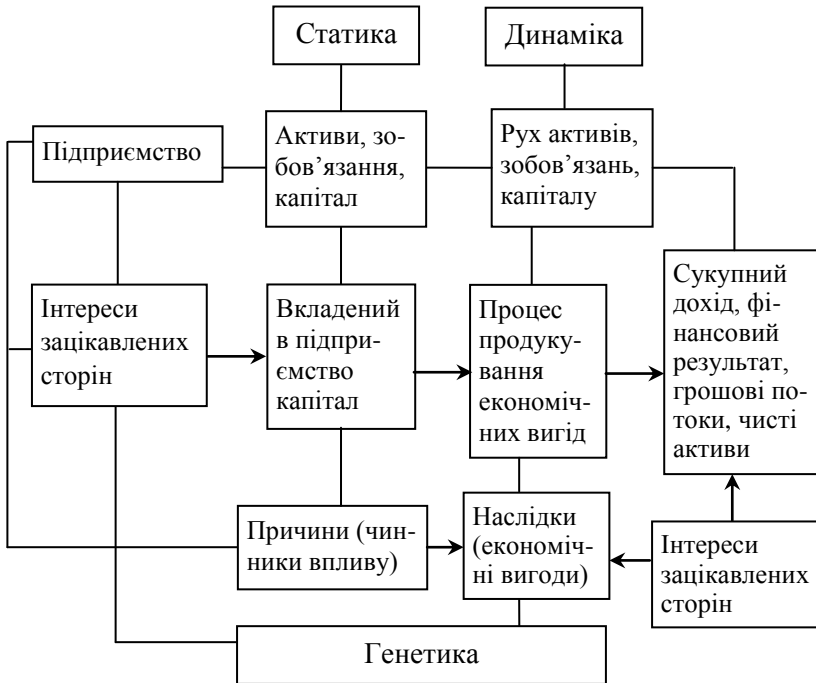


Рисунок 2.8 – Місце генетичного аспекту в планово-обліковій моделі підприємства

Будь-яка поведінка, в тому числі підприємства, має у своїй основі причинно-наслідковий механізм. Ефективність вкладення капіталу в підприємство визначається ефективністю використання джерел та чинників економічних вигід у господарській діяльності підприємства-об'єкта вкладення капіталу. Джерела і чинники економічних вигід є причинами, що зумовлюють роз-

виток підприємства. Вивчення поведінки чинників економічних вигід в певних умовах діяльності підприємства має привести до можливості передбачення економічних вигід, які буде продукувати підприємство у часових перспективах. Причинно-наслідкова модель є моделлю розвитку. Так як розвиток (еволюція) є об'єктом дослідження в еволюційних теоріях, то в цьому підрозділі зроблена спроба адаптувати біологічну теорію еволюції до соціально-економічних систем.

До думки про необхідність моделювання генетичного аспекту підприємства в обліку привела монографія Шевчука В. О., який підтримує необхідність вивчення економічними науками статистики, динаміки та генетики економічних систем [500, с. 300].

Генетика бере свій початок від теорії еволюції Ч. Дарвіна [88]. Основи генетики були закладені Г. Менделем. Закони генетики та генеалогічний метод стали застосовувати у психології, розділ якої отримав назву психогенетики [201, 415]. Пізніше ідеї Г. Менделя були поширені не тільки на людину і природу, а і на суспільство, в результаті чого в соціології виникли нові наукові напрями [88]: соціобіологія і соціогенетика. У соціології виникла тенденція використовувати поняття і принципи біології для опису і пояснення соціальних явищ, свого роду біологічний напрямок досліджень, який отримав назву «біологічний детермінізм». Еволюційний напрямок у соціології називається генетична соціологія. Соціальний еволюціонізм трактує суспільний історичний процес розвитку як частину загального процесу еволюції Космосу, Землі і тваринного світу.

У XIX–XX століттях у суспільних науках виник соціал-дарвінізм [88]. Теорія соціального розвитку у соціології називається неоеволюціонізмом. Ж. Піаже і Л. Гольдман створили концепцію генетичного структуралізму, що розробляє метод структурного дослідження психологічних і соціокультурних явищ для аналізу взаємозалежності структури і генезису цих явищ. Був розроблений також і генетичний метод – метод дослідження явищ і предметів, заснований на аналізі процесу виникнення, становлення, послідовності стадій їх розвитку [415]. Так як підприємства є соціально-економічними утвореннями, то еволюційна теорія може бути застосована й до них.

В результаті дослідження розвитку організмів у генетиці створюється генетична інформація – програма властивостей організму, одержана у спадок і закладена в спадкових структурах у вигляді генетичного коду [88]. Вищенаведене твердження може бути накладене і на мікроекономічну систему з тією відмінністю, що гени є внутрішніми чинниками генетичної моделі підприємства, сформованої внаслідок певних історичних процесів. Генетичний код підприємства визначає його побудову, функціональні властивості, розвиток, бізнес-процеси, взаємодію із зовнішнім середовищем, життєвий цикл, генетичні вади і проблеми. Структура генетичної інформації мікроекономічної системи зображена на рис. 2.9.

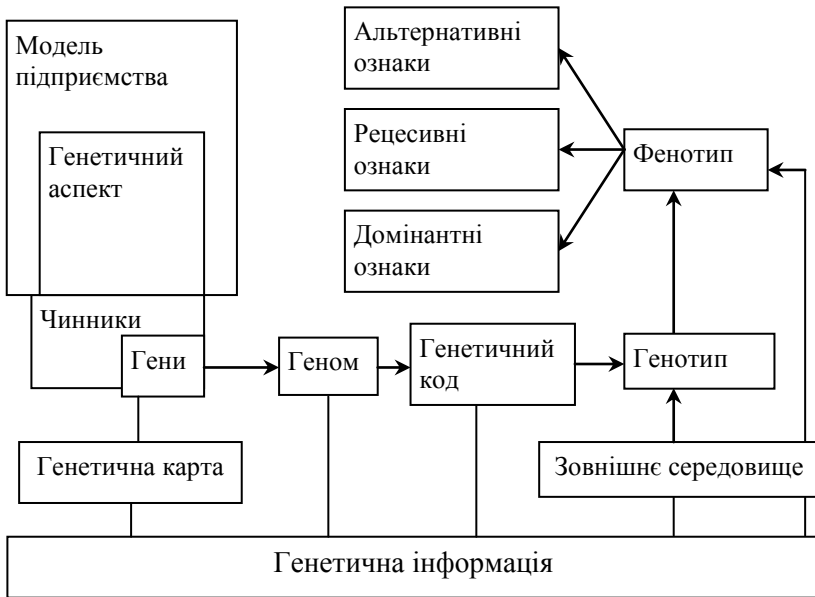


Рисунок 2.9 – Структура генетичної інформації мікроекономічної системи

Елементами генетичної моделі підприємства у статичі є: гени, геноми, генетичні коди, генотипи, фенотипи і їх прояви та зовнішнє середовище.

Генетична інформація мікроекономічної системи має наступну структуру:

1) геном підприємства складається із певного набору внутрішніх чинників економічних вигід (капіталу, потенціалу), який можна розкласти на гени (одиночні чинники економічних вигід), що може бути записано у вигляді генетичного коду;

2) генотипом підприємств може бути класифікаційне угруповання, сформоване при поділі підприємств за спадковою ознакою – органом управління, видом діяльності, територіальним розміщенням тощо;

3) фенотипом підприємств може бути сукупність усіх їхніх внутрішніх і зовнішніх ознак і властивостей, сформованих на базі генотипу в процесі його індивідуального розвитку, варіант норми реакції підприємства на дію зовнішніх чинників (типіві для групи підприємств прояви у зовнішньому середовищі).

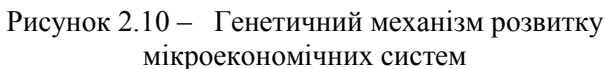
Щоб побудувати динамічну генетичну модель, необхідно розкрити генетичний механізм розвитку мікроекономічних систем, який можна встановити, застосовуючи метод аналогій, тобто накладаючи відкритий у науці генетичний механізм розвитку біологічних організмів та суспільних утворень на мікроекономічні системи (рис. 2.10).

Далі необхідно ідентифікувати основні елементи генетичного механізму мікроекономічної системи. Ними є:

1) геноми (склад успадкованих елементів), який містить гени – внутрішні чинники економічних вигод (капітал та потенціал);

2) економічні вигоди (наслідки діяльності), продуковані мікроекономічною системою, які пов'язують її із зовнішнім і внутрішнім середовищем підприємства. Мікроекономічна система продукує економічні вигоди, які задовольняють інтереси основних груп зацікавлених сторін, зокрема: прибутки, вартість чистих активів підприємства, споживчу цінність, заробітну плату персоналу, єдині соціальні внески, податкові платежі, кар'єрне зростання, платоспроможність, грошові потоки тощо;

3) чинники розвитку (еволюції) – рушійні сили, які викликають і закріплюють зміни в суспільно-економічному бутті.



103

мічну конкуренцію, науково-технічний прогрес, історичну обумовленість та генотипічну подібність мікроекономічних систем (за органом управління, видом діяльності, територіальним розміщенням), мінливість (внаслідок реорганізації, поділу, поглинання, ліквідації, злиття, виділення тощо), адаптацію та гнучкість (пристосування до умов середовища), ізоляцію (володіння окремими капіталами завдяки існуванню інституту власності, розподіл ніш ринку чи географічних територій для діяльності);

4) чинники зовнішнього середовища (природно-кліматичні, суспільно-економічні, ідеологічні). В аналітичних моделях вітчизняних підприємств враховуються в основному чинники часової цінності грошей, зміни валютних курсів та ризику. Останнім часом для визначення впливу зовнішнього середовища на економічну діяльність стали застосовувати міжнародні рейтинги, економічні індекси, кредитні рейтинги;

5) функціональні властивості генів мікроекономічних систем, межі їх можливих проявів залежно від часових перспектив (що може бути виражено у вигляді системи стохастичних залежностей між показниками вкладеного капіталу і чинниками впливу; показниками економічних вигод і вкладеного капіталу та зовнішніх чинників впливу, а також функціональних залежностей між показниками ефективності та економічних вигод і вкладеного капіталу).

Для розуміння механізмів еволюційних перетворень функцій генів підприємств (їх проявів) необхідно сформулювати «трансформаційні правила», які б пов'язували зміни генотипів зі змінами фенотипів по аналогії з біологічними організмами [201]. Цей набір правил трансформації утворює своєрідний «еволюційний цикл», в якому можна виділити декілька правил: 1) зв'язок процесу створення підприємств з тими ознаками (певними структурами і функціями), які несуть конкурентні переваги; 2) визначення зв'язку перетворень фенотипів (навчання, досвіду, гнучкості, адаптації, мінливості) протягом їх індивідуального життєвого циклу із взаємодіями в процесі конкуренції (боротьби за ресурси та долю ринку); 3) співвідношення фенотипів із залежностями, які проектує фенотипи (показники економічних вигод та ефективності) на генотипи (чинники економічних вигод);



4) описання створення майбутніх оптимальних форм генотипів (майбутнього покоління підприємств), які визначаються правилами поєднання перспективних генів.

Генетикам відомо, що на створення мозку призначена більша половина генів у складі геному [201]. Провівши аналогію людини з підприємством, можна стверджувати, що більша частина генів підприємства закладена в системі менеджменту («мозку» підприємства), тому однакові гени частіше успадковуються підприємствами, які належать до одного органу управління через копіювання однакових організаційних структур, організаційних регламентів, методів управління, досвіду, корпоративної культури, традицій тощо. В меншій мірі однакові гени копіюються підприємствами, які належать до однієї групи за розмірами, географічним розташуванням чи видом економічної діяльності, так як у цьому випадку копіюються не системи менеджменту, а окремі структурні чи функціональні елементи.

У процесі дослідження спадкових чинників у генетичних моделях підприємств мікроекономічні системи можуть бути згруповані за генотипами (подібними джерелами і чинниками ефективності), наслідки їхньої поведінки доцільно вимірювати за допомогою показників економічних вигід і ефективності. Чинники зовнішнього впливу можуть бути виміряні системою показників (інфляції, валютних курсів, ризику, глобальних індексів, ставок дисконту тощо). Функціональні властивості чинників ефективності підприємств можуть бути виміряні за допомогою побудови їх функціональних залежностей від чинників зовнішнього впливу, а також залежностей економічних вигід підприємства від чинників економічних вигід та чинників зовнішнього впливу. Таким чином, можна побудувати функціональні моделі залежностей показників економічних вигід та ефективності мікроекономічних систем від внутрішніх чинників економічних вигід та чинників зовнішнього середовища.

Моделі мікроекономічної системи, які покладаються в основу комп'ютерних інформаційних систем підприємств, застосовуються для планування, обліку виконання, контролю і аналізу. З ускладненням суспільно-господарського буття та загостренням конкуренції потребують розвитку і комп'ютерні інформаційні

моделі, щоб мати можливість створювати необхідне інформаційне забезпечення для управління підприємством.

Концепція генетичної моделі підприємства (моделі продукування економічних вигід) може бути покладена в основу методології інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю вкладення капіталу в підприємство.

Основним напрямком досліджень у генетиці є виділення серед сукупності генів спадкових ознак і ступеню їх впливу на властивості майбутніх організмів.

Щоб кількісно оцінити ступінь схожості в парах родичів, у генетиці частіше за все використовують конкордантність і кореляцію, а в деяких випадках користуються також регресією.

Відповідно декілька підприємств можна назвати конкордантними, якщо вони мають або не мають певну ознаку. Для оцінки конкордантності потрібно підрахувати процент співпадання альтернативних ознак у різних підприємств однієї групи. Ті підприємства, які мають ознаку, що нас цікавить, називаються пробандами. Дослідженню підлягають пробанди та підприємства спільної з ними групи. Якщо в результаті дослідження ризик виникнення спільної ознаки вищий для підприємств, пов'язаних генетично (з однієї групи за обраною ознакою класифікації), тобто тих, які мають спільні гени (властивості), то можна вважати, що ознака викликана спадковою обумовленістю. Коефіцієнти конкордантності допомагають визначити ризик виникнення спільної ознаки для різних категорій підприємств.

Число спільних генів у підприємств на даному етапі визначається випадковістю, але випадковість не є чимось невизначеним. Мірою випадковості є імовірність. Імовірність будь-якої події може бути виражена у вигляді дробу, де в чисельнику стоїть кількість сприятливих шансів, а в знаменнику – загальна кількість шансів усіх варіантів події. Імовірність того, що декілька підприємств матимуть однакові гени (властивості), можна назвати коефіцієнтом «подібності». Коефіцієнти «подібності» розраховуються на основі теорії імовірностей і математичної статистики.

Співставлення оцінок конкордантності дочірніх підприємств однієї материнської компанії одного віку і з однаковими характеристиками та таких же дочірніх підприємств, але частково з

іншими характеристиками («близнюків») дає можливість оцінити долю впливу спадкових чинників на варіативність досліджуваної ознаки (коефіцієнт спадковості).

При аналізі кількісних ознак схожість між підприємствами оцінюється з допомогою кореляції. У статистиці коефіцієнт кореляції зазвичай застосовується для оцінки міри зв'язку між двома величинами. Для оцінки схожості між підприємствами вимірюють одну й ту ж ознаку в декількох підприємств. В залежності від віку підприємств доцільно застосовувати різний тип коефіцієнта кореляції: міжкласовий – для підприємств різного віку та тих, які знаходяться на різних етапах життєвого циклу, та внутрікласовий – для підприємств одного віку або одного етапу життєвого циклу.

Співставлення коефіцієнтів кореляції дочірніх підприємств однієї материнської компанії одного віку і з однаковими характеристиками та таких же дочірніх підприємств, але частково з іншими характеристиками («близнюків») дає можливість вирахувати коефіцієнт спадковості і відповідно оцінити долю спадковості у загальній варіативності ознаки.

Коефіцієнт кореляції передбачає переважання односпрямованих відхилень значень ознак від середніх значень, але не передбачає схожості в абсолютних величинах. Він дозволяє встановити лише наявність статистичного зв'язку між змінними, але не дозволяє встановити його причину. Виміряти залежність однієї змінної від іншої дозволяє метод лінійної регресії. Метод регресії дозволяє передбачити, яку величину буде мати залежна змінна  $Y$  при будь-яких значеннях незалежної змінної  $X$ . У деяких випадках умови середовища не впливають на ознаку, тоді регресія відповідає долі спільних генів у підприємств, тобто коефіцієнту «подібності».

Вищенаведені методи дозволяють окремо статистично оцінити спадкові чинники (гени) і чинники середовища, які визначають мінливість характеристик в конкретних групах підприємств, а також ознаки їх прояву (показники ефективності). Проте, вони не можуть бути використані для пошуку функцій детермінованої поведінки генів, які проявляються з часом у вигляді показників ефективності підприємств.

Щоб виокремити генетичні чинники ефективності торговельних підприємств України, доцільно поділити підприємства на групи. За основними показниками діяльності підприємств споживчої кооперації України, наприклад, можна проаналізувати торговельні підприємства, які відносяться до одного органу управління. За даними Держкомстату України [196, 457] є можливість дослідити показники торговельних підприємств за географічним розташуванням. Окрім того, доцільно досліджувати наявність спільних ознак групи підприємств, виділених за розміром (великі, середні, малі).

Для підприємств, які належать до одного органу управління, мають схожі історично обумовлені організаційні структури, склад капіталу, корпоративну культуру, традиції може бути використане «сімейне порівняння» або «генеалогічний метод». Типовими представниками такої групи є торговельні підприємства системи споживчої кооперації України.

Проте потрібно розрізняти «сімейну» і генетичну схожість. Багато рис підприємств є сімейними, не будучи генетичними. Крім спільних генів, підприємства мають спільні умови середовища і так як їх ефективність залежить певною мірою і від спільних генів, і від спільного середовища, то і «сімейна» схожість підприємств споживчої кооперації включає в себе спадковий компонент і компонент середовища, які відокремити досить проблематично. Ще одна проблема при порівнянні підприємств, які належать до однієї «сім'ї» – їх різний вік, а вплив генотипу на окремі характеристики підприємств може змінюватися з віком (етапом життєвого циклу).

Більш надійним для визначення ролі генотипу і середовища є співставлення материнських компаній, відчужених підприємств і нових материнських компаній. Ця схема може бути названа «дослідження усиновлених дітей». Вона є чіткою експериментальною схемою, яка дозволяє розмежувати вплив генетичних чинників і чинників середовища. З новими материнськими компаніями у приєднаних підприємств немає генетичної схожості, проте є спільні умови середовища, а з попередніми материнськими компаніями у відчужених підприємств – спільні гени, проте відмінні умови середовища. Але таке дослідження потре-

бує спеціального статистичного спостереження, яке здійснити практично неможливо через відсутність даних у статистичній звітності підприємств та існування комерційної таємниці у випадку безпосереднього збору інформації на підприємствах. Так само важко зібрати дані про підприємства одного віку, які належать одній материнській компанії.

З метою пошуку спадкових причин відмінностей у ефективності різних підприємств доцільно застосовувати методи психогенетики. З їх допомогою можна знайти історично обумовлені внутрішні причини досягнення певних рівнів ефективності окремих підприємств, визначити долю їх впливу, відокремити генетичні чинники від чинників зовнішнього середовища, виявити механізм впливу середовища і спадковості на показники ефективності підприємств [415].

Фенотипічна варіативність досліджуваних ознак генетиками підрозділяється на генетичні компоненти і компоненти середовища. Найчастіше для цього застосовується виділення сумарного компонента генетичної мінливості і двох складових середовища – спільної і відмінної. Для кількісної оцінки вказаних компонентів дослідники-генетики найчастіше звертаються до двох експериментальних схем: «дослідження близнюків» і «сімей з прийомними дітьми». Обидва методичних варіанта можуть бути використані в комплекті один з одним і з «сімейним методом» або «генеалогічним методом» [201].

Так як процес створення і зв'язки підприємства, структура його генотипу та середовища, характеристики і життєвий цикл мають суттєві відмінності в порівнянні з людьми, то вищеназвані методи можуть бути застосовані тільки після їх відповідної імплементації.

По-перше, у процесі створення підприємства може бути задіяна материнська компанія або підприємство створюється без участі вищих органів управління, проте у певному історично обумовленому середовищі, в якому накопичені певні гени.

По-друге, «родинні» зв'язки підприємств можуть бути визначені у такому складі: 1) материнська компанія – дочірнє підприємство, 2) дочірнє підприємство – дочірнє підприємство (у випадку одного віку та повної відсутності відмінностей між ними,

у випадку одного віку та наявності до половини відмінностей або різного віку), 3) материнська компанія – відчужене підприємство – нова материнська компанія, 4) материнська компанія – генетично не пов’язане приєднане підприємство (в результаті поглинання, приєднання, злиття). На різні типи зв’язків підприємств справляють вплив різні групи чинників (рис. 2.11).

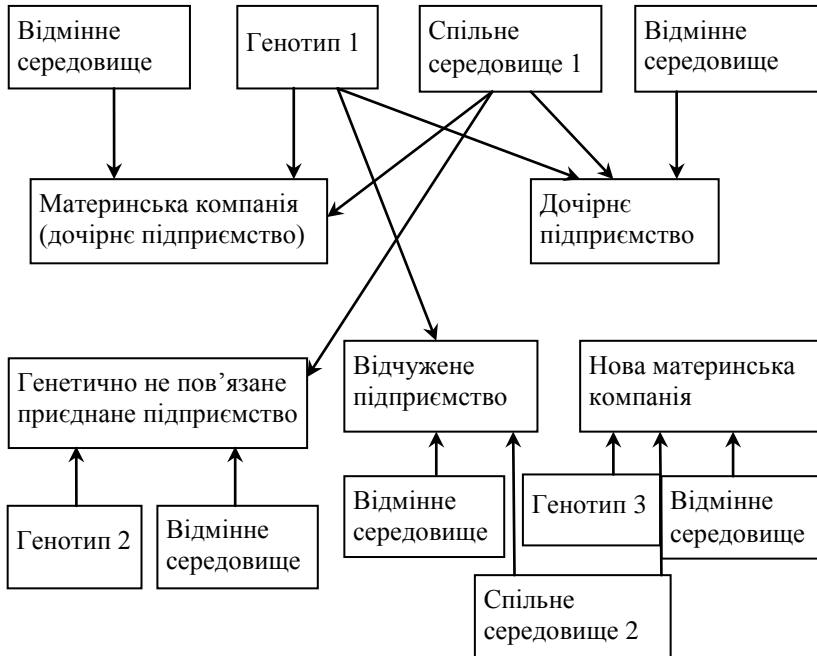


Рисунок 2.11 – Генетичні чинники і чинники середовища, які визначають спадкову схожість і відмінність підприємств

По-третє, структура генотипу підприємства визначається структурою його капіталу та потенціалу.

По-четверте, певними проявами (ознаками) відповідних генотипів підприємств є їхні показники ефективності.

По-п’яте, до чинників середовища, окрім факторів зовнішнього середовища (відмінного для різних підприємств) доцільно застосувати поняття спільного середовища у випадку

його наявності (спільний орган управління, географічне розташування, вид економічної діяльності, розмір тощо).

По-шосте, життєві цикли підприємств проходять через етапи зародження, прискорення росту, уповільнення росту, зрілості і спаду, причому тривалість як окремих етапів, так і усього життєвого циклу різних підприємств може суттєво відрізнятись.

Але таке дослідження потребує спеціального статистичного спостереження, яке здійснити практично неможливо через відсутність даних у статистичній звітності підприємств та існування комерційної таємниці у випадку безпосереднього збору інформації на підприємствах [252]. Генетичні моделі підприємств також доцільно застосовувати для аналізу розвитку економічних систем [500].

В економічній літературі описана і застосована на практиці група методів моделювання, названа «природоподібними» парадигмами, зокрема, до них відносять метод моделювання відбору (simulated annealing); табу-пошук (taboo search), метод сходження, генетичний метод тощо.

Метод сходження (hillclimbing) полягає в тому, що генерується випадкове рішення, потім в нього вноситься «одиничне» заперечення, яке порівнюється з вихідним рішенням. Якщо нове рішення краще, воно зберігається, а старе відкидається, якщо ні – то зберігається старе рішення. Потім процес повторюється зі збереженим рішенням, але з іншим одиничним запереченням і т. д. Якщо протягом множини ітерацій рішення не покращується, то воно визнається оптимальним, і процес пошуку зупиняється. При сходженні ми завжди ідемо вгору (в значенні функціоналу рішення). Якщо простір пошуку простий і містить тільки один пік пристосованості, то з допомогою функції сходження ми знайдемо оптимальне рішення. Якщо ж простір пошуку містить декілька максимумів, то локальне рішення знайти можливо, а глобальне – ні.

Росс Клемент [252] у 1991–1993 роках займався застосуванням генетичних алгоритмів до задач складання розкладів. Генетичні алгоритми вирішують задачі розвитку на основі популяції із деякої кількості навімання взятих рішень. При цьому повинні бути вказані правила, за якими рішення по аналогії з

дарвінівською «боротьбою за існування» поєднуються, розмножуються, змагаються за обмежені ресурси, змінюються і втрачають сенс (рис. 2.12).

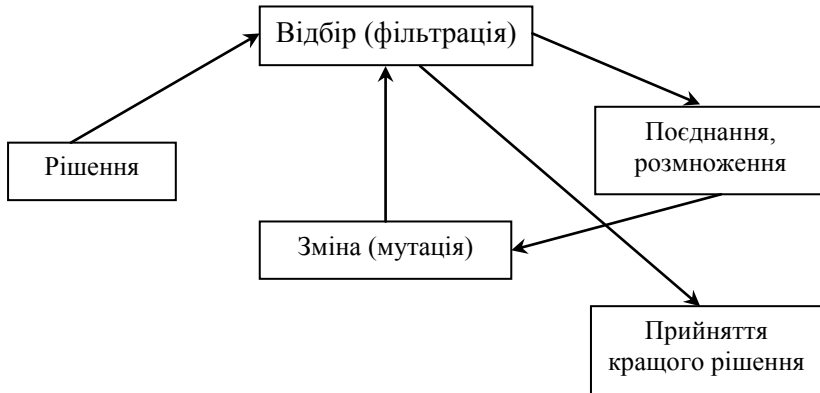


Рисунок 2.12 – Схема роботи генетичного алгоритму

Розробка генетичного алгоритму починається з конструювання хромосоми, яка представляє можливі рішення задачі. Поєднання генів (наприклад, чинників ефективності для даного дослідження) будуть становити хромосому. Можна побудувати множину випадкових рядків, інтерпретуючи їх як набори хромосом. Проте, не всі рядки будуть прийнятними для рішення задачі, так як одні гени можуть бути враховані двічі, інші – жодного разу, тому потрібне кодування, яке б виключало недопустимі рішення, а передбачало лише допустимі, хоч і не завжди розумні рішення. Сконструювавши хромосому, ми можемо побудувати множину випадкових чисел з хромосоми. Але з безлічі рішень важко зробити вибір, тому необхідно зімітувати «виживання сильніших», дозволяючи кращим хромосомам жити, а гірших – ліквідувати. Традиція розробки генетичних алгоритмів спонукає вибирати кожне наступне покоління (тобто сукупність визначеної кількості хромосом) шляхом стохастичної, проте цілеспрямованої селекції. Для цього потрібно знати, як відрізнити кращі хромосоми від гірших.



Реалізація генетичного алгоритму передбачає задання функції пристосування або фітнес-функції. Ця функція отримує на вхід хромосому і повертає число, що показує, наскільки вона якісна. Можна визначити найгіршу хромосому (найбільш недовільне поєднання чинників ефективності) і прийняти її значення за найгірше. По відношенню до нього вимірюється якість інших хромосом як різниця між їх значеннями і найгіршим значенням. В результаті цих обчислень кожній хромосомі ставиться у відповідність її пристосованість – число, яке є надто низьким для поганих і відносно великим для кращих рішень.

Щоб вибрати із поточного покоління хромосоми, які зберуться в наступному поколінні, застосуємо «колесо рулетки». Рулетка поділена на нерівні сектори із хромосом, ширина секторів пропорційна їхній якості. Деякі хромосоми поточного покоління можуть бути вибрані рулеткою декілька разів, інші – жодного разу. Хоч випадковий характер вибору хромосом може призвести до відсіву (ліквідації) добре пристосованих хромосом і збільшенню кількості погано пристосованих, в середньому число якісних хромосом буде зростати, а неякісних – зменшуватися. Можна очікувати, що якість наступної популяції буде, в середньому, вища за якість попередньої. Починають працювати чинники еволюції, так як хромосоми фактично змушені боротися за місце в наступному поколінні під дією «штучного дефіциту».

Проте, «колесо рулетки» не створює нових рішень, для цього необхідне схрещування. При схрещуванні хромосоми групуються і випадковим чином вибирається точка схрещування. Операція схрещування полягає в заміні місцями ділянок вибраних хромосом зліва від точки схрещування. Схрещування змішує «генетичний матеріал» декількох хромосом, причому пристосованість хромосом може бути вищою за середню в попередньому поколінні, так як вони пройшли раунд боротьби за виживання. Це аналогічно суперництву справжніх живих істот, де лише сильнішим вдається передати свої гени наступному поколінню. Схрещування може породжувати нові хромосоми, які раніше не зустрічалися в популяції. Не всі пари хромосом в

новій популяції піддаються схрещуванню. Деякі з них залишаються незмінними, все відбувається випадково.

Останній етап – мутація. Навіть для великих популяцій може виявитися, що не всі варіанти генетичного матеріалу в ній представлені. Мутація призначена для того, щоб уникнути таких ситуацій і збільшити варіативність популяції. Частота мутацій зазвичай дуже низька, наприклад, один раз із 100 чи 1 000 виборів значення випадково вибраного варіанту у хромосомі змінюється на протилежне.

Мутація і кроссинговер можуть породжувати нові рішення, які ніколи не зустрічалися у попередніх поколіннях. Для оцінки якості цих рішень застосовується фітнес-функція. На цьому побудова нового покоління рішень закінчується. При переході від першого покоління до другого може з'явитися рішення більш високої якості. Але і воно, скоріше за все, ще не буде прийнятним. Як і в природній популяції, одна зміна поколінь не приводить до помітного прогресу виду (у нашому випадку рішення). Тому генетичний алгоритм створює наступне покоління, послідовно застосовуючи «виживання сильнішого», кроссинговер і мутацію. Процес повторюється тисячі чи навіть мільйони разів. При цьому можуть бути поступово «виведені» добрі рішення задачі.

Генетичні алгоритми виконують множини маніпуляцій з рішеннями задачі без розуміння суті маніпуляцій. Достатньо один раз реалізувати генетичний алгоритм (або завантажити готову програму із Інтернету), а потім застосовувати його для рішення множини різноманітних задач без суттєвої зміни коду.

Єдина частина програми, яка повинна розуміти, що кодує хромосома, – це фітнес-функція. Її суть полягає у вимірюванні значення генів (рішень) і вирахуванню їх із деякого еталонного значення.

Генетичні алгоритми добре працюють через складність простору пошуку множини можливих рішень задачі. Якщо хромосома представляє одне число, яке описує рішення, то простір пошуку є одномірним, як простим і передбачуваним, так і більш складним. Але якщо розмірність хромосоми подається сотнями

чисел, то і простір пошуку рішень може бути багатомірним, і в цьому випадку зображувати графічні функції пошуку рішень неможливо, а програми пошуку стають вкрай складними.

Генетичні алгоритми доцільно застосовувати у двох випадках:

- 1) невідомий спосіб точного вирішення задачі;
- 2) спосіб точного вирішення задачі існує, проте він складний в реалізації, вимагає значних затрат часу і грошей (наприклад, техніка покриття множин з використанням лінійного програмування).

Генетичний алгоритм ефективно працює з простором пошуку, зберігаючи добрі хромосоми, які частіше, ніж погані, дають добрі рішення. Тому такий алгоритм з більшою імовірністю знайде добре рішення задачі, ніж, наприклад, метод сходження (hillclimbing). Проте, недоліками генетичного алгоритму є: 1) негативний вплив на швидкість роботи великого обсягу простору пошуку; 2) складність конструювання хромосоми, так як необхідно не тільки оцінити рішення, а і виключити недопустимі; 3) складність задання фітнес-функції. В загальному випадку генетичні алгоритми не знаходять оптимального рішення дуже складних задач. Якщо оптимальне рішення не може бути знайдено традиційними способами, то і генетичний алгоритм навряд чи знайде оптимум, проте, можливо, він знайде досить добре рішення.

Роботу генетичного алгоритму можна прискорити за рахунок ускладнення програмного забезпечення, застосовуючи нестандартний кроссинговер – метод «скупі генетики» (greedy genetics), суть якого полягає в тому, що у випадковій точці замість кроссинговера застосовують «скупий алгоритм» для одержання «доброго рішення». Скупі алгоритми застосовуються в найрізноманітніших галузях, вони є реалізацією наступних абстрактних рекомендацій: 1) оцініть усі можливості покращити дане рішення; 2) виберіть ту можливість, за якої покращення є максимальним; 3) використайте її; 4) дійте так до тих пір, поки не буде знайдено прийнятне рішення. У скупій генетиці на кроссинговер накладаються додаткові умови: усі сегменти нових генів повин-

ні зустрічатися у одної із попередніх хромосом. В результаті якість нових генів зазвичай не гірша за якість попередніх чи перевищує її, і еволюція суттєво прискорюється. Один із недоліків сучасної генетики полягає в тому, що за рахунок прискорення еволюції алгоритм швидко знаходить прийнятне рішення там, де звичайний генетичний алгоритм знайшов би краще рішення, хоч і за більш тривалий час. Експерименти переконали Росса Клемента в тому, що випадкова складова необхідна генетичному алгоритму, так як без неї він працює менш ефективно.

## **2.4. Джерела і чинники ефективності вкладень капіталу в підприємницьку діяльність**

В основі причинно-наслідкової моделі ефективності вкладення капіталу в підприємницьку діяльність повинні лежати моделі продукування СГД економічних вигід. Тому з метою встановлення причинно-наслідкових зв'язків ефективності вкладення капіталу в підприємницьку діяльність слід дослідити джерела і чинники економічних вигід СГД.

Джерела і чинники економічних вигід підприємства у літературі не досліджувались. Проте, теоретичною основою для даного дослідження може служити виокремлення джерел і чинників економічного зростання або розвитку, які описані в економічній теорії.

Дослідження джерел і чинників економічного зростання чи розвитку бере свій початок з дослідження факторів виробництва. Так як у класичній економічній теорії домінуючим є твердження про те, що чинниками, які зумовлюють економічні процеси, вважаються земля, праця та капітал, то можна вважати їх й чинниками економічних вигід.

Дослідження факторів виробництва в неокласичній економічній теорії трансформується в дослідження факторів розвитку або економічного зростання. Згідно з положеннями неокласичної теорії суттєвим фактором розвитку є чинник технологічних змін. Тому представники та прибічники неокласичної моделі економічного зростання (М. Абрамовіч, Е. Денісон, Дж. Кендрік,

В. Нордгауз, П. Самуельсон, Р. Солоу та інші) підкреслюють, що технічний прогрес дає змогу обсягові діяльності зростати навіть швидше від таких виробничих факторів, як праця або капітал. Таким чином, неокласична економічна теорія додала до землі, праці й капіталу ще один чинник економічного зростання (економічних вигід) – науково-технічний прогрес.

Шевчук В. О. [500, с. 304] вважає, що в сучасних умовах стає неприйнятним існуюче тлумачення сутності первинних чинників виробництва у вищенаведеному складі, оскільки праця – суспільний соціологічний чинник, капітал – створений економічний, а земля – геологічний (природний). Новітня економічна парадигма вимагає визнання природи з її надрами і людини з її інтелектом ендегенними чинниками економічного зростання, тобто природа і людина – першоджерела економічного зростання господарських систем, а капітал та технічний прогрес – створені людством, вторинні чинники. Такі висновки дають початок розмежуванню джерел і чинників економічного зростання (економічних вигід).

Праця є похідною від людини, вона підрозділяється на фізичну і розумову. Фізична праця є різновидом енергії живої речовини (біологічної). Розумова праця є втіленням та проявом інтелектуальної (духовної) енергії. Відтак людина є унікальним джерелом, а її розумова праця – рушійною силою створення інтелектуальних продуктів. Тому розумову працю (інтелект) Шевчук В. О. пропонує віднести до джерел, а фізичну – до чинників економічного зростання. У даному твердженні необґрунтовано відбувається змішування джерел і чинників економічних вигід, так як обидва різновиди праці є чинниками, а людина – джерелом економічних вигід.

Джерелами економічного зростання далі Шевчук В. О. називає космос, природу і людину [500, с. 309]. Результатами діяльності цих джерел є виробництво енергії, речовини та інформації, які є чинниками економічного зростання. Науково-технічний прогрес у Шевчука В. О. невиправдано випадає з переліку чинників економічного зростання (економічних вигід).

Капіталом певних господарських систем Шевчук В. О. [500, с. 310] пропонує вважати акумульовану поточну енергію,

нагромаджену живу речовину та створені інтелектуальні продукти. Джерела утворення ресурсів він вважає загально-людським капіталом, який може лише тимчасово використовуватися господарюючими суб'єктами на правах оренди. В певній мірі це твердження відповідає дійсності, проте сучасний розвиток економічної теорії привів до визначення ще одного фактору економічних вигод, яким є підприємницькі здібності. Джерелом їх є людина-підприємець, проте в даному сенсі людина ідентифікується не як фізична особа, а як певна організаційно-правова одиниця бізнесу. Тому до джерел економічних вигод підприємства в сучасних умовах доцільно також віднести й організаційно-правові одиниці бізнесу, які володіють певним капіталом не тільки на правах оренди, а й власності.

У сучасних економічних словниках [345] чинники виробництва (економічні ресурси) – це ресурси, які використовуються у виробництві, від них у визначеній мірі залежить кількість і обсяг продукції: земля, праця, капітал і підприємницькі здібності. Земля – «дарові блага природи», природні ресурси. Праця – трудова діяльність людини, яка розглядається з соціально-економічних позицій поза залежністю від її конкретних результатів, як витрачання робочої сили чи здібностей до праці. Процес праці включає три основні чинники – доцільну діяльність людини; предмет, на який спрямовується праця; засоби праці, з допомогою яких людина діє на предмет праці. Капітал в широкому розумінні – акумульована (сукупна) сума товарів, майна, активів, що використовується для отримання прибутку, багатства. Сучасні економісти розрізняють фізичний (виробничий), природний і людський капітал. Підприємницькі здібності – здібності людини до використання визначеного поєднання ресурсів для виробництва товарів; до прийняття розумних послідовних рішень; до застосування інновацій і до готовності йти на виправданий ризик. Дані визначення також спонукають до виділення джерел виробництва у складі природи, людини й одиниць бізнесу та відповідних їм видів капіталу, проте у них відбувається змішування джерел і чинників економічних вигід. Космос як джерело виробництва недоцільно виділяти окремо, а спільно з природою.

В останні десятиліття набула поширення теорія постіндустріального (інформаційного) суспільства, що пов'язано зі значними успіхами у розвитку інформаційних, а потім й інформаційно-комунікаційних або мережевих технологій. Стала домінувати наукова точка зору, що практично усі соціально-економічні форми існування сучасного суспільства у розвинених країнах визнають вплив техніки й електроніки, особливо комп'ютерів і комунікацій. П. Дракер висловив думку, що за сутністю інформатизація є швидким заміщенням праці знаннями [316, с. 16].

Автори теорії інформаційного суспільства наголошують на ролі інформації у житті постіндустріального суспільства. Починаючи з 80-х років XX століття американські дослідники Ф. Махлуп, М. Порат, П. Дракер стали наголошувати на значенні не скільки інформації, стільки знань. У контексті стратегічності знань й інформації як ресурсу постіндустріального суспільства Д. Бел сформулював проблему інформатизаційної теорії вартості: «Коли знання у своїй систематичній формі притягуються до практичної переробки ресурсів (у вигляді винаходу чи організаційного удосконалення), можна вважати, що саме знання, а не праця виступають джерелом вартості».

У відповідності з вищевикладеним уся історія людської цивілізації розглядається як послідовність хвиль, що несуть зміни, : аграрної, індустріальної, постіндустріальної (інформаційної), в результаті чого відбуваються певні трансформації у використанні джерел та чинників діяльності та отриманні за їх рахунок економічних вигод (табл. 2.3).

**Таблиця 2.3 – Основні джерела та чинники економічного зростання у різних економічних формаціях [310, с. 16]**

<b>Назви економічних формацій</b>	<b>Основні джерела економічного зростання</b>	<b>Основні чинники економічного зростання</b>
Аграрна	Земля, космос	Речовина, енергія
Індустріальна	Науково-технічний прогрес	Капітал, техніка
Інформаційна	Людина	Інформація (знання)

На відміну від аграрного й індустріального періодів, коли людина формувала новий виробничий потенціал під час і в результаті взаємодії з природним середовищем чи капіталом, саме від них отримуючи можливості для прогресу усього соціального організму, у сучасному періоді основним джерелом прогресу вважається не взаємодія людини й природи чи капіталу, а внутрішній розвиток особистості, її можливість самовдосконалюватися, генерувати знання, здатні змінити вже не тільки оточуючий світ, а й людей [316, с. 13–14]. Накопичення багатства у постіндустріальному суспільстві значною мірою залежить від нематеріальних активів (досвіду, ноу-хау, знань). Звісно, що інформація та знання стали важливим чинником розвитку в інформаційному суспільстві, проте, із переліку чинників виробництва невинновправдано зникли праця і підприємницькі здібності, а науково-технічний прогрес перетворився у джерело економічного зростання.

У теорії інформаційного суспільства наголошується на технологічному прогресі й кодифікації знань як підході, за яким найбільша увага приділяється збереженню формалізованих знань суспільства й обміну ними з допомогою технологічних засобів або без них, з тим, щоб ними скористалися інші члени суспільства. Інформація – ресурс з новими, невластивими традиційним чинникам виробництва, ознаками: самозростання; унікальність; невичерпність. У зв'язку з цим виникла думка про відчуження інформації від її виробників в рамках груп людей, корпорацій чи суспільств і появу нових джерел економічного зростання – підприємств та суспільств та нових чинників ефективності – накопиченого досвіду, інформаційних баз даних, знань, освіти, культури, політичних та правових свобод тощо.

Класифікація великої різноманітності чинників зростання ефективності (продуктивності) підприємства окремими авторами здійснюється за такими ознаками: 1) видами витрат і ресурсів; 2) напрямками розвитку і удосконалення виробництва; 3) місцем реалізації у системі управління [480, с. 16].

Групування чинників за першою ознакою уможливорює визначення джерел підвищення ефективності підприємства за рахунок зростання продуктивності праці, зниження фондоміст-



кості (капіталомісткості) і матеріаломісткості діяльності, поліпшення використання природних ресурсів. Визначальними напрямками розвитку є прискорення темпів науково-технічного і організаційного прогресу (створення нових і удосконалення існуючих технологій і структур продажу; запровадження прогресивних методів і форм організації праці; планування і мотивація). Практично найбільш важливою вважають класифікацію чинників ефективності за місцем реалізації у системі управління, особливо виокремлення з них двох категорій чинників – внутрішніх і зовнішніх, а також поділ сукупності внутрішніх чинників на так звані «тверді чинники» (технологія, устаткування, матеріали, енергія, товари) і «м'які чинники» (працівники, організація, стиль управління, методи роботи).

Таким чином, сучасні науковці перейшли від чинників ефективності до конкретних відповідних їм показників і підійшли до виділення елементів організаційного капіталу.

На рівень ефективності кожного підприємства безпосередній чи непрямий вплив справляють зовнішні чинники: 1) економічна і соціальна політика, яка здійснюється державою (урядом) через: практичну діяльність урядових установ і державних структур; різноманітні види законодавства; фінансові заходи і стимули (податки, тарифи, фінансову підтримку великих науково-технічних і виробничих проектів, фінансування соціальних програм, регулювання процентних ставок по кредитах); установлені та контрольовані економічні правила і нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за цінами, ліцензування зовнішньоекономічної діяльності тощо); створення ринкової, виробничої і соціальної інфраструктури; макроекономічні структурні зміни; програми роздержавлення власності і приватизації державних підприємств; комерціалізацію організаційних структур невиробничої сфери тощо; 2) інституційні механізми (дослідно-впроваджувальні і навчальні центри, інститути, асоціації), діяльність яких зорієнтована на: визначення і розв'язання основних проблем підвищення ефективності різних економічних систем і економіки в цілому; практичну реалізацію стратегії і тактики розвитку народного господарства, здійснюваних на відповідних рівнях управління; підготовки (перепідготовки, підви-

щення кваліфікації менеджерів і інших кадрів для ринкової економіки; 3) інфраструктура (комунікації, транспорт, оптова і роздрібна торгівля, спеціалізовані інформаційні системи тощо); 4) структурні зміни у таких сферах як моделі зайнятості населення, склад основного капіталу; технології, наукові дослідження і розробки, масштаби (концентрації) власності тощо.

Виділення зовнішніх чинників ефективності діяльності підприємств приводить до появи понять «суспільний потенціал» та «суспільний капітал» і визнання суспільства як джерела соціально-економічного зростання.

Усе вище викладене свідчить на користь того, що чинниками економічних вигід підприємства є його капітал і реалізовані та нереалізовані можливості підприємства у зовнішньому і внутрішньому середовищі (явище, ширше за капітал), що підводить до дослідження терміна «потенціал підприємства».

У розвитку визначень потенціалу можна виділити декілька напрямків [480, с. 6–9], зокрема, трактування його: 1) як комплексу ресурсів та їх резервів, 2) як системи чинників, 3) як потужності (сили) ресурсів, 4) як можливостей досягати ефектів, 5) як сукупності структур і функцій певних об'єктів та їх здатності виконувати поставлені завдання (рис. 2.12).

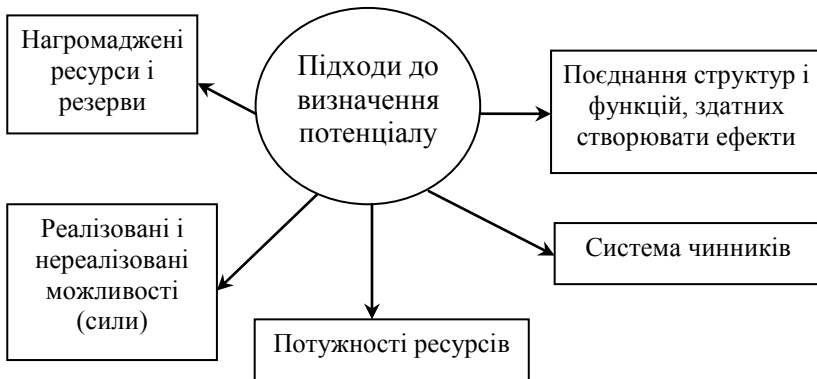


Рисунок 2.12 – Підходи до визначення сутності потенціалу підприємства

Потенціал (від лат. *potentia* – сила) – це сукупність будь-яких засобів і можливостей, необхідних для досягнення визначеного результату. У Великому Енциклопедичному словнику [88, с. 188] «потенціал» – це джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-яких задач, досягнення визначених цілей. Під потенціалом підприємства чи інвестиційного проекту слід розуміти інтегральні можливості і здібності, а також наявні ресурси, які дозволяють досягти стратегічних цілей при максимальній ефективності його функціонування чи реалізації. Іншими словами, потенціал – це капітал (наявні ресурси) і можливості доступу до ресурсів, здатних приносити економічні вигоди. Виходячи з цих позицій, капіталом підприємства можна вважати будь-який привласнений ним потенціал, що застосовується у бізнесі для отримання певних економічних вигод.

Таким чином, сутність потенціалу містить у собі історично обумовлені чинники (ресурси і резерви), розвиток чинників (майбутні ефекти) та їх поведінку (здатність виконувати завдання). Потенціалом підприємства можна вважати його можливості по трансформації вхідних ресурсів підприємства у економічні вигоди, які здатні максимально задовольняти корпоративні, групові, особисті та суспільні інтереси. Потенціал підприємства відображає рівень його ефективності порівняно з іншими одиницями бізнесу – конкурентоспроможності. Тому чинниками економічних вигод доцільно вважати види потенціалу залежно від джерел його формування.

Виходячи з вище викладеного, слід вважати, що кожне підприємство має певний потенціал, який визначає склад його сукупного капіталу та можливості використання природного, людського та суспільного капіталу із зовнішнього оточення. Види капіталу підприємства відповідають відповідним видам потенціалу, тому відповідно з класифікацією капіталу, доцільно виділяти наступні види потенціалу підприємства: потенціал речового капіталу: фізичного – природного і створеного – неотворотного (основного та нематеріального) та оборотного і символічного (фінансового); потенціал неречового капіталу – структурного, ринкового, організаційного, у тому числі процесного,

ідеологічного (інформаційного – загального, професійного, культурного), морального і капіталу відносин. Окрім сукупного капіталу, підприємства використовують суспільний капітал, який характеризується певним потенціалом, зокрема, нормативно-правовим, політичним та ідеологічним, і людський капітал – інтелектуальний, інноваційний та ідеологічний.

Таким чином, чинниками економічних вигод підприємства доцільно визначати види потенціалу середовища, в якому буде працювати вкладений капітал, а джерелами – сфери його утворення (табл. 2.4).

**Таблиця 2.4 – Джерела і чинники економічних вигод підприємства**

<b>Джерела економічних вигод</b>	<b>Чинники економічних вигод</b>	<b>Результати використання чинників у бізнесі</b>	<b>Умови використання у бізнесі</b>
1. Природа	Природний потенціал (речовина, енергія)	Природний капітал	На правах власності та оренди
2. Людина	Людський потенціал (здібності)	Людський капітал	На правах найму
3. Корпорації	Корпоративний потенціал (сильні і слабкі сторони)	Корпоративний капітал	На правах власності, оренди та позики
4. Суспільство	Суспільний потенціал (можливості і загрози)	Суспільний капітал	На основі законів певної країни та міждержавних угод

Зокрема, чинниками економічних вигід підприємства є природний, людський, корпоративний та суспільний потенціал. Відповідно, джерелами економічних вигод – природа, люди, корпорації та суспільство. В результаті використання потенціалу у бізнесі (привласнення його або оренди) створюється відповідний капітал.

Природа характеризується природно-кліматичним потенціалом, який за умови його використання в бізнесі може бути перетворено у капітал (земля, природні ресурси, поклади корисних

копалин, природні джерела енергії, біологічні активи тощо). Люди характеризуються людським потенціалом, який за умови його корисного застосування перетворюється на капітал індивідів, корпорацій та суспільства. Корпорації характеризуються певним корпоративним потенціалом, який за умови його застосування в бізнесі перетворюється на корпоративний капітал. Суспільства характеризуються суспільним потенціалом і в процесі свого історичного розвитку нагромадили суспільний капітал.

Не претендуючи на беззаперечність класифікації джерел і чинників економічних вигід підприємства, які можна вважати причинами, що провокують настання певних наслідків – отримання підприємством економічних вигід від діяльності, яких очікують зацікавлені сторони, вони можуть бути покладені в основу концептуальної моделі процесу продукування підприємством економічних вигід.

## **ВИСНОВКИ ЗА РОЗДІЛОМ 2**

1. Ефективність інвестиційного проекту інвестора буде залежати від ефективності підприємства, в яке вкладено капітал. Таким чином, життєвий цикл інвестиційного проекту інвестора повинен враховувати життєвий цикл підприємства-об'єкта інвестування, починаючи від моменту інвестування і закінчуючи вилученням капіталу. На ефективність інвестиційного проекту інвестора впливає ефективність діяльності підприємства-об'єкта інвестування протягом усього його життєвого циклу починаючи від моменту створення і закінчуючи ліквідацією, якщо цикл вкладення капіталу інвестором і життєвий цикл підприємства співпадають, або такий вплив припиняється з моменту вилучення капіталу інвестором.

2. Відносно інвестора доцільно вживати як термін «інвестиції», так і термін «вкладення капіталу», а відносно підприємства-об'єкта інвестицій більш правильним є термін «вкладення капіталу». З точки зору інвестора, вкладення капіталу – це динамічний процес кругообігу його власного капіталу в підприємстві, який розпочинається з перетворення його інвестиційних

ресурсів у капітал об'єкта інвестицій, проходить етапи одержання економічних вигід від вкладень капіталу і закінчується вилученням капіталу. З точки зору підприємства, вкладення капіталу – це динамічний процес кругообігу капіталу підприємства, який розпочинається зі створення капіталу, проходить етапи його нарощування та отримання економічних вигід від кругообігу капіталу, та закінчується ліквідацією підприємства.

3. Термін «економічна вигода» передбачає визначення суб'єктів, об'єктів та наслідків у процесі її продукування. Під економічною вигодою СГД слід визначати у Законі про бухгалтерський облік і фінансову звітність приріст його чистих активів (власного капіталу), а не приріст грошових коштів. Економічні вигоди, які продукуються СГД, доцільно підрозділити на економічні вигоди СГД та економічні вигоди зацікавлених сторін. До економічних вигід СГД слід відносити: чисті грошові кошти, отримані в результаті різних видів діяльності СГД; приріст чистих активів; чистий прибуток і сукупний дохід. До економічних вигід зацікавлених сторін (засновників, позичальників, кредиторів, персоналу, вищого керівництва, пенсіонерів, держави, суспільства, споживачів тощо) слід відносити: дивіденди, зобов'язання перед неконтрольованими учасниками, відсотки за банківськими кредитами, витрати на оплату праці, ЄСВ, пенсійне забезпечення, податки, виручку від реалізації тощо.

4. З підходу до СГД як об'єкта вкладення капіталу вкладення капіталу було класифіковано на внески капіталу; самоінвестиції; інвестиції, спрямовані назовні; витрати на підтримання капіталу і витрати з метою отримання доходів.

5. Елементами моделі продукування економічних вигід від операційної діяльності є самоінвестиції, витрати на підтримання капіталу, витрати з метою отримання доходів від операційної діяльності, економічні вигоди від операційної діяльності. Елементами моделі продукування економічних вигід від фінансової діяльності є інвестиції у фінансові інструменти інших емітентів, витрати на підтримання капіталу, витрати з метою отримання доходів від фінансової діяльності, економічні вигоди від фінансової діяльності. Елементами моделі продукування економічних вигід від інвестиційної діяльності є інвестиції у активи інших

СГД, витрати на підтримання капіталу, витрати з метою отримання доходів від інвестиційної діяльності, економічні вигоди від інвестиційної діяльності. Елементами моделей продукування економічних вигід зацікавлених сторін є внески капіталу зацікавленими сторонами та економічні вигоди зацікавлених сторін.

6. Задля постійного формування в інформаційній системі менеджменту підприємства показників ефективності та чинників, які на них впливають, і безперервного контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу, необхідно розширити системи управління і обліку підприємств, моделюючи в них не тільки статистику і динаміку, а і генетичний аспект мікроекономічної системи, який є частковим випадком причинно-наслідкових зв'язків.

7. Структурними елементами генетичної моделі підприємства є внутрішні чинники ефективності (капітал, потенціал); економічні вигоди, створювані мікроекономічною системою (споживча вартість, прибуток, дивіденди, вартість підприємства, кредитоспроможність, конкурентоспроможність, ліквідність, інвестиційна привабливість, імовірність банкрутства, податки, витрати на оплату праці, соціальні виплати, робочі місця, вклад у сталий розвиток суспільства тощо); чинники зовнішнього середовища; чинники еволюції підприємств (конкуренція, науково-технічний прогрес, спадковість, мінливість, адаптація, ізоляція); лінії поведінки мікроекономічних систем у коротко-, середньо- та довготерміновій перспективах (прогрес, регрес, еволюція, революція, виживання, поглинання, розмноження, інвестування, реорганізація, ліквідація тощо).

8. Щоб кількісно оцінити ступінь схожості та спадковості ознак генетично пов'язаних підприємств доцільно застосовувати конкордантність, кореляцію і регресію. Відділити спадкові чинники підприємств від неспадкових можливо за наявності специфічної статистичної інформації, яка на даний час є відсутньою. Генетичні моделі підприємств також доцільно застосовувати для встановлення причинно-наслідкових зв'язків явищ і процесів без поділу їх на успадковані і не успадковані.

9. Процес створення і зв'язки підприємства, структура його генотипу та середовища, характеристики і життєвий цикл мають суттєві відмінності в порівнянні з людьми:

По-перше, у процесі створення підприємства може бути задіяна материнська компанія або підприємство створюється без участі вищих органів управління, проте у певному історично обумовленому середовищі, в якому накопичені певні гени.

По-друге, «родинні» зв'язки підприємств можуть бути визначені у такому складі: 1) материнська компанія – дочірнє підприємство, 2) дочірнє підприємство – дочірнє підприємство (у випадку одного віку та повної відсутності відмінностей між ними, у випадку одного віку та наявності до половини відмінностей або різного віку), 3) материнська компанія – відчужене підприємство – нова материнська компанія, 4) материнська компанія – генетично не пов'язане приєднане підприємство (в результаті поглинання, приєднання, злиття). На різні типи зв'язків підприємств справляють вплив різні групи чинників.

По-третє, структура генотипу підприємства визначається структурою його капіталу та потенціалу.

По-четверте, певними проявами (ознаками) відповідних генотипів підприємств є їхні показники ефективності.

По-п'яте, до чинників середовища, окрім факторів зовнішнього середовища (відмінного для різних підприємств) доцільно застосувати поняття спільного середовища у випадку його наявності (спільний орган управління, географічне розташування, вид економічної діяльності, розмір тощо).

По-шосте, життєві цикли підприємств проходять через етапи зародження, прискорення росту, уповільнення росту, зрілості і спаду, причому тривалість як окремих етапів, так і усього життєвого циклу різних підприємств може суттєво відрізнятись.

10. В економічній літературі описана і застосована на практиці група методів моделювання, названа «природоподібними» парадигмами, зокрема, до них відносять метод моделювання відбору (simulated annealing); табу-пошук (taboo search), метод сходження, генетичний метод тощо.

Генетичні алгоритми доцільно застосовувати у двох випадках:

- 1) невідомий спосіб точного вирішення задачі;
- 2) спосіб точного вирішення задачі існує, проте він складний в реалізації, вимагає значних затрат часу і грошей (наприклад,



техніка покриття множин з використанням лінійного програмування).

Недоліками генетичного алгоритму є: 1) негативний вплив на швидкість його роботи великого обсягу простору пошуку; 2) складність конструювання хромосоми, так як необхідно не тільки оцінити рішення, а і виключити недопустимі; 3) складність задання фітнес-функції. В загальному випадку генетичні алгоритми не знаходять оптимального рішення дуже складних задач. Якщо оптимальне рішення не може бути знайдено традиційними способами, то і генетичний алгоритм навряд чи знайде оптимум, проте, можливо, він знайде досить добре рішення.

11. Чинниками ефективності вкладення капіталу в підприємство найбільш правильно вважати потенціал середовища, в якому буде працювати вкладений капітал, а джерелами ефективності – сфери його утворення. Внаслідок використання потенціалу у бізнесі (привласнення його) створюється відповідний капітал. Зокрема, чинниками ефективності є природний, людський, корпоративний та суспільний потенціал. Відповідно, джерелами ефективності є – природа, люди, корпорації та суспільство.

12. Природа характеризується природно-кліматичним потенціалом, який за умови його використання в бізнесі може бути перетворено у капітал (земля, природні ресурси, поклади корисних копалин, природні джерела енергії тощо). Люди характеризуються людським потенціалом, який за умови його корисного застосування перетворюється на капітал індивідів, корпорацій та суспільства. Корпорації характеризуються певним корпоративним потенціалом, який за умови його застосування в бізнесі перетворюється на корпоративний капітал. Суспільства характеризуються суспільним потенціалом і в процесі свого історичного розвитку нагромадили суспільний капітал.

## **РОЗДІЛ 3**

### **ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

#### **3.1. Визначення об'єктів інвестиційної діяльності: трансдисциплінарний підхід**

Відповідно до Закону «Про інвестиційну діяльність» до майна (речей), які можуть бути об'єктами інвестиційної діяльності і передаватись СГД у власність як вклад до статутного (складеного) капіталу, відносяться основні фонди, оборотні кошти, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права [407].

Для визначення об'єктів вкладень капіталу у юридичних науках застосовуються терміни «майно» і «речі». Майно (стаття 190 Цивільного Кодексу України) – це предмети матеріального світу, які перебувають у власності суб'єкта права (фізична особа, юридична особа, держава, територіальна громада, Український народ), у тому числі: окрема річ, сукупність речей, майнові права та обов'язки, гроші і цінні папери, а також майнові права на них. Річчю визначено предмет матеріального світу, щодо якого можуть виникати цивільні права і обов'язки (стаття 179 Цивільного Кодексу України).

Майно є об'єктом відносин присвоєння (володіння, власності), обігу, їх передумов, відшкодування шкоди, тобто об'єктом майнових відносин. Серед інших об'єктів прав власності (прав людини) його вирізняє та обставина, що майно носить вартісний характер і виступає у формі товару.

Проаналізуємо концепції розвитку цього поняття у юридичних науках. Первинною вважається концепція «речової» власності, згідно з якою до майна слід відносити лише матеріальні речі, окрім об'єктів спільного користування, які не є об'єктами індивідуального чи колективного привласнення [64, с. 313–315]. Розвиток даної концепції відбувся у двох напрямках: 1) розши-

рення поняття «речової» власності за рахунок речей у нетрадиційному розумінні (енергія, газ, сировина тощо); 2) розвиток концепції нематеріального майна, зокрема, наданих прав (окремих правомочностей).

Остання концепція набула широкого застосування у правових системах більшості країн світу. Згідно з нею до нематеріального майна відносять права на об'єкти промислової, а також фінансової і комерційної власності. Права на нематеріальні речі у правовому розумінні прирівнюються до речей і виступають об'єктами права власності. Таким чином, деталізація виключного права власності на пучки окремих правомочностей призвела до змішування різних підходів до розуміння і визначення майна підприємства у юридичних науках. Визначення матеріальних і нематеріальних речей ґрунтується на наявності чи відсутності у них матеріальної форми, а визначення нематеріальних об'єктів прав власності має в своїй основі підхід з позиції соціально-економічних відносин (майнових, відносин власності).

З економічної точки зору присутня також багатоваріантність і багатозначність термінології щодо даних об'єктів у різних економічних науках.

У бухгалтерському обліку для позначення об'єктів підприємницької діяльності застосовується термін «активи» – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигід у майбутньому [350]. У даному визначенні увага акцентується на певних майнових відносинах щодо ресурсів, набутих у минулому, зокрема, на праві володіння (контролю), праві використання і праві на дохід (отримання економічних вигід), а також зв'язку активів з плином часу і розумінні їх як певних вкладень, які забезпечать отримання доходу.

Так як визначення активу подається через термін «ресурс», то дослідимо семантичну суть даного поняття. Згідно з тлумаченнями терміна «ресурс», поданими у Великому тлумачному словнику сучасної української мови [70] є декілька значень цього терміна, зокрема, як запасу будь-чого, який можна вико-

ристати в разі потреби; грошових цінностей, джерел чого-небудь; засобу, яким можна скористатися в разі необхідності тощо. Накладаючи наведені тлумачення терміна «ресурс» на термін «активи» можна дійти висновку, що до активів слід віднести запаси будь-яких благ, грошові цінності, джерела, засоби.

Запаси у бухгалтерському обліку визначаються як активи, які утримуються для продажу, перебувають в процесі виробництва та утримуються для споживання в процесі виконання робіт, надання послуг та управління підприємством (П(С)БО 9), також подається вичерпний перелік елементів запасів для бухгалтерського обліку. У даному визначенні робиться акцент на призначення і способи використання запасів, проте не вказується їхня приналежність саме до поточних активів, а не необоротних.

До ресурсів відносяться також грошові цінності, які є відмінними від запасів, так як запаси у традиційному розумінні мають матеріальну форму, а грошові цінності можуть мати матеріальну форму і не мати її (електронні гроші, записи на рахунках). Проте, останнім часом у наукових дослідженнях почали виділяти характерні для інформаційного суспільства об'єкти підприємницької діяльності – нематеріальні запаси (нематеріальні товари в електронній торгівлі, також нематеріальні об'єкти прав власності в інформаційному бізнесі). Таким чином, основна відмінність між грошовими цінностями і запасами не в наявності чи відсутності матеріальної форми, а в тому, що запаси є носіями споживчої цінності самі по собі, а грошові цінності є лише еквівалентом споживчих цінностей, вироблених у суспільстві, і їхня ринкова вартість залежить від стабільності національної валютної системи.

Згідно з тлумаченнями терміна «джерело», поданими у Великому тлумачному словнику сучасної української мови [70] в даному випадку під джерелом слід розуміти те, що дає початок чому-небудь, звідки постає, черпається щось; основа чого-небудь; вихідне начало. У даному значенні будь-який актив (ресурс) може бути джерелом економічної вигоди, потенціалом у розвитку підприємницької діяльності.

Значення терміна «засоби» означає речі, які використовуються з певною метою, мають певне призначення і можуть бути застосовані у підприємницькій діяльності визначеними способами. Наприклад, засоби виробництва використовуються для вироблення життєвих благ. Засобами виробництва в економічній теорії називають засоби праці і предмети праці. Для визначення засобів праці (за винятком малоцінних швидкозношуваних предметів) у бухгалтерському обліку застосовують термін «основні засоби».

Окрім терміна «засоби» в економіці застосовується термін «фонди», під якими розуміють матеріальні і грошові ресурси, які використовуються у виробництві. Тобто, у даному визначенні акцент робиться на призначення даних об'єктів, як і у визначенні терміна «засоби». Таким чином, визначення понять «засоби» і «фонди» через термін «ресурси» і однаковий акцент у трактуванні цих понять дає підстави вважати їх суть подібною.

Інше визначення фондів як грошового вираження засобів підприємства вказує на відмінність цих термінів у тому, що засоби – це ресурси, які мають певне призначення, а фонди – це грошове вираження споживчої цінності ресурсів або її еквівалентів (грошових цінностей).

Слід звернути увагу на те, що до складу ресурсів, засобів, фондів часто не входять відповідні об'єкти у нематеріальній формі. Проте, визначення фондів через засоби, речі, ресурси дає підстави розширити значення цих термінів, враховуючи у їхньому складі і об'єкти особистих немайнових відносин, пов'язаних з майновими відносинами (рис. 3.1).

Таким чином, при визначенні об'єктів підприємницької діяльності у складі активів підприємства доцільно досліджувати їх з наступних підходів: 1) з точки зору соціально-економічних відносин, зокрема, майнових і особистих немайнових, пов'язаних з майновими відносинами (в юридичних науках); 2) з точки зору джерел економічної вигоди (в бухгалтерському обліку); 3) як грошового вираження споживчої цінності та її еквівалентів (у фінансовому аспекті); 4) з точки зору їх корисності і способів застосування у підприємницькій діяльності (у виробничому ас-

пекті). До того ж має значення наявність у об'єктів вкладень капіталу матеріальної форми та поділ об'єктів вкладень капіталу за тривалістю терміна їх використання в операційному циклі підприємства.

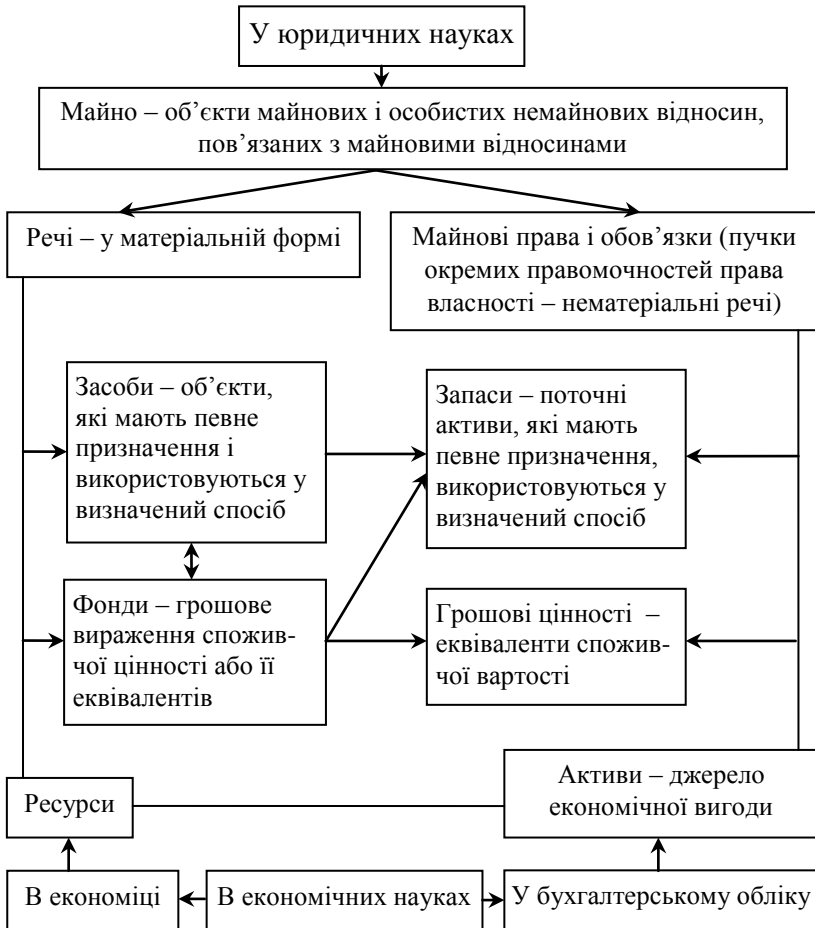


Рисунок 3.1 – Взаємозв'язки юридичних і економічних термінів щодо об'єктів підприємницької діяльності та їхня семантична сутність

У бухгалтерському балансі підприємств України активи поділяються на розділи – необоротні та оборотні. Згідно з НП(С)БО 1 оборотні активи – це гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Таким чином, у даному визначенні за українським бухгалтерським стандартом акцент робиться на необмеженість у використанні грошей та їх еквівалентів, на призначенні їх та на тривалості терміна використання в операційному циклі підприємства. Усі інші активи вважаються необоротними.

В МСФЗ активи поділяються на непоточні і поточні. Відповідно до МСФЗ непоточні активи – це активи, від яких очікується економічна вигода протягом декількох років. До них відносяться довгострокові інвестиції, основні засоби, нематеріальні активи.

В окремих зарубіжних країнах, наприклад, у Швейцарії даний вид активів відображається в балансі в розділі «Основні засоби», в Росії та Білорусі вони носять назву позаоборотних активів, в Німеччині фінансова звітність розкриває об'єкти засобів довгострокового використання в розрізі статей «Основний капітал» і «Фінансові активи», в Естонії – основне майно, в Єгипті – основний (основні засоби), моральний (нематеріальні активи) та ресурсний (природні багатства) капітал, в Азербайджані, Ізраїлі, Молдові, Болгарії, Чехії – це довгострокові активи, як і в країнах англо-американської системи обліку (США, Великобританія, Австралія). Необоротні активи в балансових звітах угорських підприємств носять назву «Вкладені засоби».

В економічній теорії для класифікації об'єктів підприємницької діяльності застосовуються терміни «основний капітал» і «оборотний капітал», «постійний капітал» і «змінний капітал». Фонди і засоби в економічних науках теж підрозділяються на основні та оборотні. В даній класифікації застосовуються критерії тривалості терміну використання об'єктів в операційному циклі підприємства (довготерміново і короткотерміново), кількість разів використання об'єкта в операційному циклі (один раз чи багаторазово), спосіб перенесення їхньої вартості на вартість готового результату діяльності (переноситься вся вартість, амор-

тизація вартості), вартісні межі об'єктів вкладень капіталу (визначаються за податковим законодавством).

Відповідно до статті 185 Цивільного Кодексу України [492] речі поділяються на споживні і неспоживні. Споживною є річ, яка внаслідок одноразового її використання знищується або припиняє існувати у первісному вигляді. Неспоживною є річ, призначена для неодноразового використання, яка зберігає при цьому свій первісний вигляд протягом тривалого часу. У бухгалтерському обліку таке майно називається відповідно необоротними і оборотними активами.

Таким чином, через застосування у даних класифікаціях декількох різних критеріїв поділу активів підприємства, різних підходів до розуміння однакових об'єктів та неякісний переклад іноземних термінів виникли розбіжності в їхніх назвах.

З метою усунення вказаних недоліків доцільно здійснювати поділ об'єктів вкладень капіталу на довготермінові і короткотермінові (за тривалістю терміна їх використання у підприємницькій діяльності з метою отримання економічних вигід), на необоротні та оборотні (за кількістю разів їх використання в операційному циклі підприємства і способом перенесення їхньої вартості на вартість готових продуктів), на дорогоцінні і малоцінні (за їхньою вартісною межею). Термін «поточні» активи може бути застосований у значенні «оборотні», проте в поєднанні із протилежним терміном «капітальні» активи (аналогічний терміну «вкладені засоби» (необоротні) з підходу розуміння їх як вкладень капіталу з позиції об'єкта вкладень капіталу, який застосовується в угорських облікових стандартах).

Твердження про те, що активи в балансах підприємств подаються в порядку збільшення або зменшення ліквідності може бути хибним, так як ліквідність (швидкість, з якою активи можуть бути перетворені на грошові кошти) може суттєво відрізнятися від тенденцій у поведінці активів, прокласифікованих за іншими критеріями.

Таким чином, виділення в активі балансів підприємств окремого розділу необоротних (непоточних, капітальних) активів є найбільш обґрунтованим, так як цей розділ в більшості країн



містить активи, які використовуються в операційних циклах підприємств багаторазово і вартість яких частинами переноситься на вартість готових продуктів, тобто амортизується. Підтвердженням цього є назва іншого розділу активу балансу – «Оборотні (поточні) активи», до складу якого відносяться активи з протилежними ознаками. Виходячи з цього, у НП(С)БО 1 оборотні (поточні) активи доцільно визначати як активи підприємства, які використовуються протягом одного операційного циклу або протягом дванадцяти місяців з дати балансу та протягом цього терміну повністю переносять свою вартість на вартість готових продуктів. Необоротні (непоточні, капітальні) активи доцільно там визначати як активи підприємства, які використовуються в операційних циклах підприємств багаторазово і вартість яких частинами переноситься на вартість готових продуктів (амортизується).

Для цілей бухгалтерського обліку в Україні застосовується класифікація необоротних активів згідно з Планом рахунків та першим розділом активу балансу (звіту про фінансовий стан) на нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, основні засоби, інвестиційну нерухомість, довгострокові біологічні активи, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи, гудвіл.

В даній класифікації теж змішані різні критерії, зокрема, за наявністю матеріальної форми (нематеріальні активи (в тому числі, гудвіл), матеріальні активи), за формою інвестицій (капітальні, фінансові), за предметно-функціональною ознакою (основні засоби, біологічні активи, інвестиції, дебіторська заборгованість, податкові активи), за видами діяльності (інвестиційна нерухомість, операційна нерухомість), виокремлені види необоротних матеріальних активів (основні засоби, нерухомість, інші необоротні активи, крім того, в активі балансу виокремлений розділ «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття»), додані різні види довготермінових активів (які є відмінними від необоротних за критерієм класифікації).

Враховуючи те, що окрім необоротних активів, в даному розділі активу балансу показуються довгострокові активи, а в

балансах більшості зарубіжних країн аналогічний розділ має назву «Довгострокові активи», а також через застосування різних критеріїв класифікації у випадку поділу активів на необоротні та оборотні і довгострокові та короткострокові, доцільно перейменувати розділ «Необоротні активи» на «Необоротні та довгострокові активи», а розділ «Оборотні активи» на «Оборотні та короткострокові активи». У вказаних розділах активу балансу доцільно показувати активи за матеріальною формою, а потім за предметно-функціональною ознакою їх поділу. Виокремлення додаткових ознак класифікації окремих статей активів доцільно наводити відносно активів, які деталізуються, а не безсистемно (табл. 3.1).

**Таблиця 3.1 – Фрагмент форми 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)» (концепція)**

<b>Актив</b>	<b>Код рядка</b>
Розділ 1. Необоротні і довгострокові активи	
Нематеріальні необоротні активи	1000
...	1001
...	1002
Гудвіл	1010
Матеріальні необоротні активи	1100
Основні засоби	1110
...	1111
Незавершені капітальні інвестиції	1120
Інвестиційна нерухомість	1121
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1130
Інші необоротні матеріальні активи	1150
Довгострокові біологічні активи	1210
Довгострокові фінансові інвестиції	1220
Довгострокова дебіторська заборгованість	1230
Відстрочені податкові активи	1240
Інші довгострокові активи	1250
Усього за розділом	1260

За законодавством України замість терміна «основні засоби» застосовується термін «основні фонди», які визначаються [407]

як грошовий вираз сукупності засобів праці, які функціонують у рамках виробничо-господарської організації без зміни матеріальної форми і переносять свою вартість на вартість новоствореної продукції протягом певного терміну заздалегідь встановленими частинами. До основних фондів відносяться будівлі, споруди, передавальні пристрої, силові й робочі машини і обладнання, транспортні засоби, інструмент тривалого користування, виробничий і господарський інвентар, продуктивна і робоча худоба, багаторічні насадження. У нормативних документах з бухгалтерського обліку застосовується подібний термін «основні засоби», проте, окрім них, до складу основних фондів відносяться також довгострокові біологічні активи та інші необоротні матеріальні активи.

У господарському праві та в економічних науках застосовується класифікація майна (основних засобів) на нерухомість і рухоме майно. Така класифікація знаходить застосування і в бухгалтерському обліку (рахунки 100–103 і 104–105) з тим, щоб мати можливість відображення у звітності законодавчих обмежень щодо використання нерухомості (зокрема, юридичних зобов'язань за МСБО 37).

До нерухомого майна відповідно до статті 181 Цивільного Кодексу України [492] відносяться земельні ділянки, розміщені на них об'єкти нерухомості, а також повітряні, морські і внутрішні судна та космічні об'єкти. Речі, які можна вільно переміщувати у просторі, є рухомими.

Підприємство як єдиний майновий комплекс з юридичної точки зору теж вважається нерухомістю. Згідно зі статтею 191 Цивільного Кодексу України [492] підприємство є єдиним майновим комплексом, що використовується для здійснення підприємницької діяльності. До складу підприємства як єдиного майнового комплексу входять усі види майна, призначені для його діяльності, включаючи земельні ділянки, будівлі, споруди, устаткування, інвентар, сировину, продукцію, права вимоги, борги, а також право на торговельну марку або інше позначення та інші права, якщо інше не встановлено договором або законом.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» не передбачено, що об'єктом інвестиційної діяльності може бути цілісний майновий комплекс (підприємство). У бухгалтерському обліку вкладення капіталу в такий об'єкт інвестиційної діяльності підпадає під визначення фінансових інвестицій (П(С)БО12), в результаті чого виникають терміни «асоційоване підприємство», «дочірнє підприємство» та «спільна діяльність».

Проте, віднесення інвестицій у підприємства до фінансових є спірним. По суті, такі інвестиції є капітальними, якщо придбаваються не фінансові інструменти, а бізнес, що підтверджується також розумінням придбання бізнесу як придбання нерухомості з юридичної точки зору. Інвестиції в даному випадку спрямовуються не у статутний капітал об'єкта вкладень капіталу (джерело фінансування), а в його активи, так як залишок статутного капіталу в обліку означає лише грошове вираження майнових прав на активи цього підприємства в момент їх придбання. Окрім майнових прав у цьому випадку відбувається придбання корпоративних прав, що є ширшим поняттям, адже передбачає також права впливу на діяльність об'єкта інвестицій.

Визначення фінансової інвестиції подається в П(С)БО 12 – це господарська операція з придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів. Таким чином, у бухгалтерському обліку придбання цілісного майнового комплексу чи його частини має таке ж саме значення, що і придбання корпоративних прав. Проте, через суттєві особливості оцінки довгострокових фінансових інвестицій у корпоративні права у балансі вони виділяються окремим рядком – «які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств».

Зміст корпоративного права визначено у ст. 167 ГКУ: «корпоративні права – це права особи, частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами». Корпоративні права тожні зобов'язальним правам, так як інвестор передає СГД (фак-

тично органу управління СГД) права власності на об'єкт інвестиції.

З метою узгодження юридичного і бухгалтерського підходів до даного виду інвестицій підприємства доцільно з визначення фінансової інвестиції за П(С)БО 12 виключити «придбання корпоративних прав», а для регламентування обліку даного виду інвестицій розробити окремий стандарт «Капітальні інвестиції в інші СГД». Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку аналогічного П(С)БО 12 стандарту не видавала, разом з тим рекомендації щодо даного виду інвестицій підприємств подаються в МСФЗ 12 «Розкриття інформації про частки участі в інших суб'єктах господарювання», МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства», МСБО 31 «Частки у спільних підприємствах» та ПКТ 13 «Спільно контрольовані суб'єкти господарювання: негрошові внески контролюючих учасників», що теж підтверджує відмінність даного виду вкладень капіталу від інвестицій у фінансові інструменти.

Згідно з П(С)БО 32 (МСБО 40) «Інвестиційна нерухомість» у бухгалтерському обліку слід розрізняти інвестиційну та операційну нерухомість. Проте, склад об'єктів нерухомості у бухгалтерському обліку звужено, акцент у визначеннях робиться на мету використання об'єктів нерухомості (отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не виробництво та постачання товарів, надання послуг, адміністративна мета або продаж в процесі звичайної діяльності) та форму майнових відносин щодо них (власні або орендовані на умовах фінансової оренди). Таким чином, нерухомість, яка використовується для операційної діяльності підприємства, входить до складу його основних засобів. Інвестиційна нерухомість не враховується у складі основних засобів, а показується в активі балансів підприємств окремим рядком.

Згідно з П(С)БО 27 (МСФЗ 5) «Необоротні (непоточні) активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» зі складу операційних та інвестиційних необоротних активів вилучаються необоротні активи, призначені для продажу, а інформація про їх залишок показується окремою сумою в третьому розділі активу балансів підприємств, що вносить безсистемність

у побудову балансів підприємств. З даного приводу виникає думка про необхідність класифікації усіх елементів активів підприємства за видами діяльності, в яких вони використовуються, а не лише нерухомості.

У визначенні оборотних активів за НП(С)БО 1 робиться акцент на їх склад (гроші та їх еквіваленти, інші активи), призначення їх для продажу чи споживання та на термін їхнього життєвого циклу – операційний цикл або 12 місяців з дати балансу. Наведення неповного переліку елементів оборотних активів у визначенні є недоцільним, слід наводити їх класифікацію з метою обліку, а в цілому основні ознаки семантичної суті цього виду активів розкриті.

У бухгалтерському обліку видом оборотних активів є гроші та їх еквіваленти. В економічних науках також вживається подібний термін – грошові цінності, визначені синоніми цього терміна, зокрема, валютні цінності і грошові кошти. У статті 4 Митного Кодексу України до валютних цінностей зараховуються: валюта України, іноземна валюта, платіжні документи та цінні папери, а також банківські метали [332]. До грошових коштів (грошей) згідно з НП(С)БО 1 належать готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Готівка – це сума випущених в обіг паперових і монетних грошей. Окрім грошей у матеріальній формі існують електронні (цифрові) гроші – це гроші або фінансові зобов'язання, обмін якими здійснюється з допомогою інформаційних технологій. Таким чином, слід відмітити, що перелік елементів грошових коштів, наведений у НП(С)БО 1, є неповним.

Разом з тим грошові кошти в бухгалтерському обліку відносяться до фінансових активів (П(С)БО 13). Визначення фінансового активу за П(С)БО 13 включає гроші та їх еквіваленти; контракти, що надають право отримати грошові кошти або інші фінансові активи від інших підприємств; контракти, що надають право обмінятися фінансовими інструментами з іншими підприємствами на потенційно вигідних умовах; інструменти власного капіталу інших підприємств.

Еквіваленти грошових коштів (грошей) – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у

певні суми грошей і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості (НП(С)БО 1). Таким чином, даний термін пов'язаний з терміном «фінансові інвестиції».

Фінансові інвестиції – це активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигід. Під фінансовими інвестиціями розуміють вкладення коштів у різні фінансові інструменти, серед яких найзначнішу частку посідають вкладення у цінні папери.

До фінансових інструментів згідно з П(С)БО 13 відносяться фінансові активи, фінансові зобов'язання, інструменти власного капіталу і похідні фінансові інструменти.

Інструменти власного капіталу за П(С)БО 13 – це контракти, які підтверджують право на частину в активах підприємства, що залишається після вирахування сум за всіма його зобов'язаннями. До них відносяться акції, частки та інші інструменти власного капіталу. Згідно з тлумаченням терміна «контракт», поданим у Великому тлумачному словнику сучасної української мови [70] – це письмова угода, договір, за яким сторони, що його уклали, мають взаємні зобов'язання. У статті 626 ЦКУ [492] подане поняття договору – домовленості двох або більше сторін, спрямованої на встановлення, зміну або припинення цивільних прав і обов'язків.

Похідний фінансовий інструмент за П(С)БО 13 – це фінансовий інструмент, розрахунки за яким провадитимуться у майбутньому; вартість якого змінюється внаслідок змін відсоткової ставки, курсу цінних паперів, валютного курсу, індексу цін, кредитного рейтингу (індексу) або інших змінних, що є базисними; який не потребує початкових інвестицій.

Існують дві категорії похідних фінансових інструментів [496]:

1) форвардний контракт; до контрактів форвардного типу відносяться ф'ючерси і свопи;

2) опціон. Однією з форм опціонів є варанти.

Вищенаведені визначення дозволяють відділити фінансові інструменти від корпоративних прав. Фінансові інструменти засвідчують по суті лише права та обов'язки отримати і сплатити фінансові ресурси. Корпоративні права є свідченням, окрім фі-

нансових прав і обов'язків сторін, також сукупності прав і обов'язків впливу на діяльність або контролю інвестором СГД-об'єкта вкладень капіталу.

До складу оборотних активів входять також запаси. Предмети праці по суті є матеріально-виробничими запасами. У бухгалтерському обліку будь-які запаси вважаються матеріально-виробничими. Проте в умовах сучасного розвитку інформаційного суспільства є необхідність у виділенні групи нематеріальних запасів.

Згідно зі статтею 177 Цивільного Кодексу України [492] до речей причисляються також майнові права, результати інтелектуальної, творчої діяльності, інформація, а також інші нематеріальні блага, що суперечить статті 179 того ж ЦКУ. Дані нематеріальні речі є також об'єктами майнових відносин, визнаються в бухгалтерському обліку СГД (окрім інформації), тому далі є потреба в дослідженні вкладень капіталу у нематеріальній формі.

### **3.2. Еволюція об'єктів інвестиційної діяльності в нематеріальній формі**

Вкладення капіталу у нематеріальній формі перетворюються у бухгалтерському обліку в нематеріальні активи. Згідно з МСБО 38 нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований. До нематеріальних активів згідно з національним планом рахунків бухгалтерського обліку відносяться різні майнові права підприємства і гудвіл.

Поняття майнового права визначено в ст. 3 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [410]. Відповідно до цього закону майновими правами визнаються будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від права власності, у тому числі права, які є складовими частинами права власності (права володіння, розпорядження, користування), а також інші специфічні права (права на провадження діяльності, використання природних ресурсів тощо) та права вимоги.



Згідно зі статтею 1 Протоколу № 1 ЄКПЛ в результаті розгляду декількох справ ЄСПЛ визначив, що дозволи держави (ліцензії), гудвіл, власна клієнтура є власністю; термін «майнові права» поширюється на всі «безумовні права», які може довести особа, включаючи, зокрема, активи, що пов'язані з приватним правом (такі як пайові внески чи фінансові претензії, в основі яких лежить контракт або делікт), а також окремі економічні і соціальні виплати, які пов'язані з публічним правом [247]. Виходячи з цього є можливість суттєвого розширення змісту поняття «майнові права», яке не обмежується володінням лише матеріальними об'єктами (майном), а включає і деякі інші права або інтереси (наприклад, право на отримання відшкодування на підставі судового рішення, клієнтура, право користування ліцензіями чи дозволами, тощо), а також віднесення до власності деяких видів соціальних виплат.

З огляду на те, що серед нематеріальних активів підприємства прийнято обліковувати як майнові права на об'єкти, право власності на які належить іншій особі (авторські і патентні права, ліцензії), так і нематеріальні об'єкти, які є власністю СГД (гудвіл, торговельна марка), необхідно їх чітко розмежовувати на права використання об'єктів нематеріальних активів та на самі нематеріальні активи у їх семантичному розумінні.

Зокрема, власні нематеріальні активи СГД можуть бути створені в процесі інноваційної діяльності. Законом України «Про інвестиційну діяльність» визначено поняття інноваційної діяльності, якою є сукупність заходів, спрямованих на створення, впровадження, поширення та реалізацію інновацій відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» з метою отримання комерційного та/або соціального ефекту, які здійснюються шляхом реалізації інвестицій, вкладених в об'єкти інноваційної діяльності. Дане визначення розширює склад об'єктів інвестицій у СГД за рахунок інноваційних проектів, результатами яких є власні необоротні активи, в тому числі і нематеріальні.

Проте, СГД, який сам є об'єктом інвестицій, в подальшому може виступати і суб'єктом інвестицій, як у власну діяльність, так і в діяльність інших СГД. Спрямованість частини інвестицій юридичної особи назовні, а частини – у власну діяльність спо-

нукає до розподілу в бухгалтерському обліку інвестиційної діяльності СГД на самоінвестиції та інвестиції в інші СГД. Окрім того, як зазначалося раніше, є потреба у чіткому виділенні в обліку капітальних і фінансових інвестицій. Зокрема, самоінвестиції завжди є капітальними. Вкладення в інноваційну діяльність СГД є самоінвестиціями (капітальними інвестиціями у власну діяльність).

У бухгалтерському обліку необхідно виділяти самоінвестиції залежно від їх результатів. Зокрема, доцільно рахунок 15 «Незавершені капітальні інвестиції» перейменувати на «Самоінвестиції» і виділити в його складі наступні субрахунки: 151 «Капітальні інвестиції в основні засоби», 152 «Створення нематеріальних активів», 153 «Капітальні інвестиції у біологічні активи», 154 «Капітальні інвестиції в інші необоротні активи». Запропонована назва точніше відображає особливість даного виду інвестицій – його спрямованість у власну діяльність юридичної особи. В такому разі рахунок 14 «Фінансові інвестиції» доцільно перейменувати на «Інвестиції в інші СГД», так як передбачається виділення в його складі окремих субрахунків для обліку фінансових і капітальних інвестицій в інші СГД.

Трансформаційний вплив на розвиток вкладень капіталу в СГД справляють тенденції розвитку сучасного інформаційного суспільства і мережевих інформаційних технологій, зокрема. У XXI столітті був розроблений і впроваджений міжнародний стандарт CSRП для побудови комплексної інформаційної системи підприємства на базі інтеграції ERP-систем з Інтернет-технологіями, який передбачає розвиток у складі ERP-систем CRM, SRM і SCM-модулів з управління взаємовідносинами з клієнтами, постачальниками і ланцюжками поставок. Процеси інтернетизації суспільства сприяли розвитку моделей електронної комерції, Web-центризму у побудові комплексного інформаційного середовища підприємств, доступу до ERP-систем через Інтра-нет і Інтернет, спілкуванню партнерів по бізнесу в режимі реального часу. Підприємства можуть застосовувати у торговельному процесі моделі електронної комерції, до основних з яких відносять: бізнес-бізнес (B2B), бізнес-споживач (B2C), споживач-споживач (C2C), біржа-біржа (E2E), сумісна комерція та інші.

Бізнес-портали мають у своєму складі електронні офіси підприємств, які складаються із програм взаємодії з КІС підприємства, управління взаємовідносинами з клієнтами і постачальниками, електронної комерції класу B2B і B2C тощо; поштовий сервер, на якому кожний користувач одержує власну скриньку; службу списків розсилки; електронні торговельні майданчики для проведення операцій купівлі (продажу); прямі і зворотні електронні аукціони, які можуть проводитися постачальниками і споживачами; електронний бізнес-центр для інформаційного обміну; рекламну Інтернет – агенцію [316, с. 84–86]. Таким чином, тенденції інформаційного суспільства сприяли появі електронного торговельного бізнесу, яким необхідно управляти, а тому контролювати і аналізувати його ефективність. Створення електронного бізнесу СГД слід віднести до самоінвестицій підприємства. З метою регламентування даного виду вкладень капіталу у бухгалтерському обліку розроблено ПКТ-32 «Нематеріальні активи: витрати на сторінку в Інтернеті».

Для створення інтернет-крамниці необхідно здійснити початкові вкладення капіталу та передбачити номенклатуру статей витрат на її обслуговування, що можна використати для оцінки відповідного нематеріального активу, а також для формування статей витрат за етапами торговельного процесу в електронній торгівлі.

На даний час врахування в обліку нематеріальних активів у значній мірі не відповідає розвитку наукових досліджень і практики підприємств, які ведуть свою діяльність в умовах інформаційного суспільства. Зокрема, у зв'язку зі зростанням ролі нематеріальних активів у суспільно-економічному бутті за останні десятиліття з'явилися поняття «інтелектуальний капітал», «людський капітал», ведуться наукові дискусії щодо їх бухгалтерського відображення.

Поняття «інтелектуальний капітал» увійшло в економічну науку в середині ХХ століття і дослідження цього напрямку визнаються надзвичайно актуальними та перспективними. Є два підходи до визначення цього явища: 1) прибічники першого вважають інтелектуальний капітал видом людського; 2) прибічники другого підходу вважають людський капітал видом інтелекту-

ального. Конфлікт, на думку автора, зумовлений самою назвою цього виду капіталу. Щоб вирішити вище сформульовану проблему, проведено дослідження визначень інтелектуального капіталу за даними літературних джерел (додаток II1).

На перших порах до інтелектуального капіталу відносили зібрану разом кваліфіковану робочу силу, грамотний менеджмент, ноу-хау певних фізичних осіб, контракти з видатними фахівцями у тій галузі, до якої належить бізнес тощо, відповідно до складників інтелектуального капіталу причисляли людський, ринковий та структурний капітал [315].

За Л. Едвінсоном [5], інтелектуальний капітал складається із людського і структурного капіталу. Структурний капітал включає капітал клієнта і організаційний капітал, а останній – інноваційний та капітал процесів. Т. Астахова, О. Толкачова [22] виділяють у складі організаційного капіталу процесний, культурний та інноваційний капітал.

К.-Е. Свейбі [13] застосовує аналогічне до інтелектуального капіталу поняття нематеріальних активів, до яких причисляє: 1) внутрішню структуру (цілі, задачі, технологію, культуру організації і т. п.); 2) індивідуальну компетентність (здатність людей діяти в різних ситуаціях, що включає в себе уміння, освіту, досвід, цінності, соціальні навички); 3) зовнішню структуру (зв'язки із замовниками і постачальниками, конкурентів, торговельні марки, репутацію, «імідж»).

Фірма ТВ Brocker [24] виділяє у складі інтелектуального капіталу активи ринку, активи інфраструктури, активи інтелектуальної власності і гуманітарні активи.

«Scandia Value Scheme» [14] при визначенні ринкової вартості фірми враховує фінансовий та інтелектуальний капітал. У складі інтелектуального капіталу виділяє людський і структурний капітал. У складі структурного – клієнтський та організаційний, а останній у них включає інноваційний і процесний види капіталу.

Багов В. П., Селезньов Є. М., Ступаков В. С. [25] вважають, що інтелектуальний капітал складається із маркетингових активів, людських активів, структурних активів, інтелектуальної

власності як нематеріальних активів. Вони дають детальні переліки виділених груп інтелектуального капіталу.

Павленко Л. А. [375, с. 170] розділяє інтелектуальний капітал на чотири складові: ринкові активи, інтелектуальну власність як актив, людські активи, інфраструктурні активи.

Бобкова Є. В. [45] виділяє у складі інтелектуального капіталу інтелектуальну власність як актив, кадрові, структурні і ринкові (маркетингові) активи. Вона визначає, окрім того, соціальний капітал як сукупність зв'язків між працівниками організації, а також довіру, взаєморозуміння, спільні цінності і моделі поведінки, які об'єднують людей і створюють умови для співпраці.

Таким чином, частина авторів до складу інтелектуального капіталу відносить активи, інша частина – класифікує структурний або організаційний капітал. Окремі автори виділяють у складі нематеріальних активів такі об'єкти, як контакти, а інші автори визнають існування соціального або політичного капіталу чи капіталу відносин. Проте, окремі елементи цього капіталу взаємно переплітаються і не підлягають чіткій науковій класифікації через невдачу його назву і застосування змішаних ознак класифікації. Доцільно було б перейменувати нематеріальний капітал на неречовий на протигагу традиційному речовому капіталу, так як інтелектуальний капітал пов'язаний з людьми, а відчужені від людей результати інтелектуальної праці трансформуються в інші види нематеріального (не речового) капіталу.

З огляду на необхідність вирішення проблеми взаємозв'язку між інтелектуальним та людським капіталом, враховуючи перехід України до сталого розвитку та зростання ролі людського чинника у суспільно-економічній діяльності особливу увагу необхідно приділити дослідженню людського капіталу та особливостей його моделювання в обліковій системі підприємства.

Основою для виникнення різних альтернативних концепцій людського капіталу стала теорія капіталу І. Фішера [97, с. 47], відкриття якої прирівнюється до революції в економічній думці.

У західній економічній науці ХІХ – початку ХХ століть виокремилися два основні підходи до визначення зв'язку людини, її знань і здібностей з капіталом: 1) прихильники теорії трьох факторів виробництва В. Бейджхот, Ф. Ліст, А. Маршал, Дж. Мілль,

В. Кошер, Г. Сіджук розглядали людські знання і здібності до праці як складові частини капіталу чи багатства, а не саму людину; 2) прихильники розширених теорій людського капіталу Л. Вальрас, Дж. Маккулох, Г. Маклеод, І. Фішер та інші оцінювали людину як елемент капіталу [97, с. 45–46].

Термін «людський капітал» з'явився у зв'язку з виникненням поняття «економіка знань» на початку 60-х років XX століття. Проте, до цього часу проблеми людського капіталу не знайшли гідного місця у дослідженнях з обліку, контролю та аналізу, а сучасні теоретичні знання про людський капітал не в повній мірі застосовуються в комп'ютерних інформаційних системах управління персоналом та у практичній діяльності на українських підприємствах.

За результатами дослідження (додаток И2) до формулювання визначення людського капіталу можна виділити декілька підходів: 1) структурний; 2) з позиції «інвестиції – віддача на інвестиції»; 3) через категорію людського потенціалу; 4) соціальний підхід.

Кендрик Дж. [248, с. 31–37] вважає, що людський капітал – це втілений у людях речовий і неречовий капітал. Автори альтернативних концепцій людського капіталу [72, с. 47] відносять до нього не тільки знання, вміння людей та їхню здатність до праці, а і фізичні, психологічні, світоглядні, суспільні, культурні якості та здібності, зокрема, фізичну силу, зовнішню привабливість, вміння встановлювати та підтримувати необхідні зв'язки, дотримуватися законів і традицій, організовувати свою діяльність, підтримувати дисципліну праці, правильно поводитись і т. і.

Пашко Л. А. [375, с. 172] звертає увагу на безліч аспектів виміру цінності співробітника для підприємства: освіта, професійна кваліфікація, спеціальні знання, професійні прихильності і психометричні характеристики, пов'язані з роботою вміння.

Національна рада по професійній кваліфікації Великобританії виділяє п'ять рівнів компетентності [197, с. 172]. Пов'язані з роботою знання – це категорія знань, що є наслідком розуміння і використання роботи в конкретній сфері. Вони містять у собі три типи знань: знання, які мають на увазі; структуровані знання; сховані знання. У третьому тисячолітті знання виступа-

ють головним активом, а співробітники, які володіють знаннями, підвищують цінність підприємства.

Більшість економістів формують структуру людського капіталу за витратним принципом, на підставі різних видів інвестицій у людський капітал. Ільїнський І. В. відповідно до цього виділяє наступні складові: капітал освіти, капітал здоров'я і капітал культури [223].

Нойманн Ф. до основних складників людського капіталу відносить комбінацію наступних чотирьох компонентів: культурно-етнічні особливості; загальна освіта; професійна освіта; ключові кваліфікаційні якості [356].

Найбільш узагальненим підходом до визначення складових людського капіталу є підхід Биченко Ю. Г., відповідно до якого структурно людський капітал визначається в такий спосіб [63]: 1) біологічний людський капітал; 2) культурний людський капітал.

Михайлова Л. І. [333, с. 22] визначає основними складовими людського капіталу три елементи: здоров'я (тривалість життя), рівень освіти (кваліфікацію, знання) і добробут (рівень життя).

Голікова Н. В. [89, с. 9] вважає, що людський капітал – це найважливіша частина людського потенціалу. Людський потенціал – це запас виробничих здібностей, обдарованості і знань суспільства взятих в цілому. Таким чином, поняття капіталу тісно пов'язане з поняттям потенціалу і може визначатися як привласнена підприємством частина потенціалу, яка використовується в економічній діяльності задля досягнення визначених цілей.

За результатами дослідження категорії «людський капітал» можна зробити висновки, що найбільш доцільно застосовувати структурний підхід до оцінювання людського капіталу і підхід з позиції «інвестиції – віддача на інвестиції» – до оцінювання вкладень в людський капітал і отриманої економічної вигоди.

Якщо працівників підприємства вважати за вкладників людського капіталу у дане підприємство, то доцільно в активах балансів підприємств відображати повну вартість людського капіталу на основі структурного підходу, а в пасивах – зобов'язання перед персоналом підприємства. Але на сучасних підприємствах працівники не вважаються вкладниками людського капіталу, тому у цьому випадку доцільно в активах балансів виді-

ляти необоротний людський капітал, розрахований за підходом «інвестиції-віддача».

Підприємства, які здійснюють витрати на персонал, по суті, інвестують у людський капітал. Вважають, що інвестиції в людський капітал – це всі види витрат, які можна оцінити у грошовій або іншій формі і які сприяють зростанню в майбутньому продуктивності та заробітків працівника [97, с. 55].

Сутність інвестицій в людський капітал потребує уточнення, так як вона відрізняється від сутності інших видів інвестицій виходячи з прав власності.

По-перше, інвестором в людський капітал може виступати не тільки організація, а й сама фізична особа, її родина, держава, спонсори та інші, тому розмір інвестицій організації в людський капітал значно менший за вартість людського капіталу, оцінену на основі витрат. Організація повинна обліковувати лише власні інвестиції в людський капітал, пропозиції щодо чого уже зроблені зарубіжними та вітчизняними науковцями в галузі обліку [91]. По-друге, людський капітал невіддільний від його носіїв – персоналу підприємства, тому виникає проблема власності на нього та отримання результатів від інвестування. Зокрема, кваліфікація, отримана в результаті інвестицій організації у навчання працівників може бути використана працівниками за межами даної організації і не на її користь, тому взаємовідносини організації і працівників повинні бути урегульовані правовими документами. По-третє, існують сумніви щодо визнання інвестиціями окремих видів витрат на працівників з огляду на те, чи принесуть такі витрати збільшення професійної цінності працівника для організації (наприклад, на відпочинок та особисті цілі, не пов'язані з виконанням службових обов'язків).

Категорія «інвестиції», крім витратного аспекту, передбачає і дохідний аспект. Доходи від людського капіталу можуть отримувати як організація, так і держава, сама людина та інші особи. Місце інвестицій в людський капітал в інвестиційному циклі організації зображено на рис. 3.2.

Грішнова О. А. [97, с. 62–64] виділяє витрати та економічні вигоди від інвестування в людський розвиток. Зокрема, до витрат вона відносить плату за навчання, витрати на навчання,



витрати на переїзд до місця навчання, втрачені заробітки, моральні втрати працівників. До економічних вигід вона відносить вигоди, які отримує людина від свого розвитку. Проте, з точки зору організації частина майбутніх економічних вигід працівника буде здійснюватися знову ж таки за рахунок підприємства, становитиме витрати підприємства і в той же час економічні вигоди, очікувані персоналом. Для оцінки ефективності інвестування підприємством в людський капітал досить важко визначити економічні вигоди від таких витрат, вони виражатимуться у формі підвищення продуктивності праці, кваліфікації, якості обслуговування клієнтів тощо і розчинятимуться у загальних показниках підприємства.

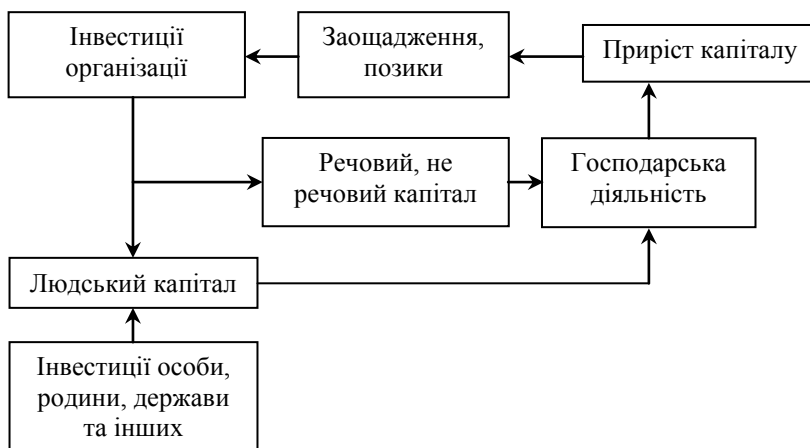


Рисунок 3.2 – Місце людського капіталу в інвестиційному циклі організації

Люди вступають в організацію з метою задоволення власних інтересів. Щоб досягати цього завдяки роботі в організації, працівники повинні задовольняти потреби організації. Таким чином, працівники роблять зусилля у відповідності зі своїм характером (здатністю до зусиль задля задоволення власних потреб). Якщо результати роботи працівника задовольняють організацію, то він має певну цінність для неї. Якщо винагорода за

результатами роботи задовольняє працівника, то робота в організації має певну цінність для людини. Таким чином, проблема полягає в узгодженні інтересів працівників та організації, що може бути здійснене наступними способами: 1) врахування інтересів окремих працівників при розробці цілей організації (кар'єра, участь у прибутках, власність, участь в управлінні тощо); 2) встановлення системи стимулювання працівників, яка була б вигідна не лише для організації, а й задовольняла б певні потреби працівників.

Таким чином, на сучасних підприємствах з'явився новий унікальний різновид інвестицій – інвестиції в людський капітал, які повинні приносити економічну вигоду для підприємства, проте, ефективність їх досить проблематично визначити, а з іншої сторони – витрати на персонал є для підприємства ще й економічною вигодою, якої очікує персонал від підприємства як одна із зацікавлених сторін бізнесу. Доцільно розрізняти інвестиції в людський потенціал і в людський капітал залежно від продуктивності таких інвестицій з точки зору підприємства.

В економічній літературі досліджені лише інвестиції організації у персонал, проте зовсім не розглядаються вкладення людського капіталу в підприємство. Окрім інвестицій у людський капітал, джерелом його формування є також природно здобуті (генетично успадковані) властивості особистості, які набувають свого розвитку через цілеспрямовані інвестиції і можуть бути використані в інтересах підприємства за рішенням працівника. Таким чином, за певного рівня розвитку суспільно-економічних відносини працівників підприємства доцільно вважати вкладниками людського капіталу з відповідним відображенням інформації про це у балансах підприємств.

Систематизувавши визначення нових видів капіталу і застосовуючи до них науково обґрунтовані принципи класифікації, з метою усунення суперечностей між визначеннями інтелектуального і людського капіталу, у складі сукупного капіталу можна виділити речовий і неречовий капітал. До речового капіталу слід віднести капітал у фізичній та символічній формах. У фізичній формі існує природний та створений капітал. У символічній – фінансовий капітал.

До класифікації основних видів неречового капіталу спершу слід застосувати ознаку прав власності і виділити за цією ознакою людський, корпоративний та суспільний неречовий капітал (рис. 3.3).

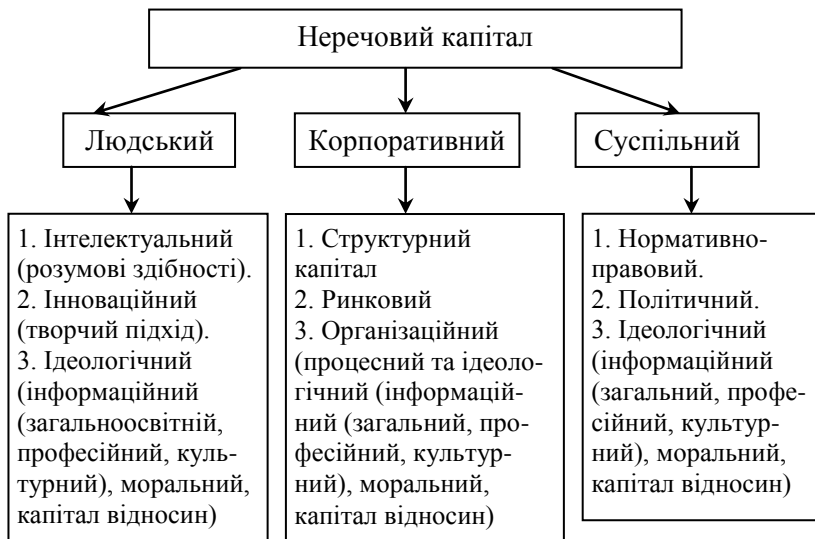


Рисунок 3.3 – Класифікація видів неречового капіталу за правами власності

Окремі види неречового капіталу виділені на підставі аналізу вище наведених літературних джерел.

Людський капітал можна підрозділити на біологічний (спадковий і набутий) та духовний (інтелектуальний, інноваційний та ідеологічний). Інтелектуальний капітал проявляється у застосуванні розумових здібностей людини, інноваційний – у творчому підході до діяльності. Ідеологічний капітал людини можна класифікувати на інформаційний (загальноосвітній та професійний і культурний), моральний та капітал відносин.

Корпоративний капітал доцільно класифікувати на структурний (права інтелектуальної власності, права користування природними благами, ліцензії); ринковий (товарні знаки, знаки об-

слуговування, фірмові найменування, ділова репутація, наявність постійних покупців та осіб – інсайдерів в установах партнерів та клієнтів, повторні контракти з клієнтами) та організаційний (систематизована і зібрана воедино компетентність плюс спроможність підприємства до інновацій, а також організаційні можливості створення капіталу, грамотний менеджмент). Організаційний капітал включає в себе процесний (сукупну вартість процесів, які створюють вартість чи не створюють її) та ідеологічний. Ідеологічний капітал можна підрозділити на інформаційний, у тому числі загальний, професійний (інформаційні ресурси, бази даних) і культурний (система цінностей та корпоративна культура), а також моральний і капітал відносин.

Суспільний неречовий капітал існує в формах нормативно-правового, політичного та ідеологічного, у тому числі інформаційного (загального, професійного і культурного), морального і капіталу відносин.

Підприємство є повноправним власником неречового корпоративного капіталу, частини людського капіталу, а також вправі використовувати суспільний капітал, який є власністю того суспільства, в якому таке підприємство створене.

Не претендуючи на беззаперечність запропонованої класифікації неречового капіталу, вона може бути покладена в основу концепції обліку вкладень капіталу в підприємство в частині інформаційного моделювання нових видів неречового капіталу.

Первісна вартість окремих видів неречового капіталу може бути визначена на підставі обліку відповідних витрат за функціями і процесами підприємства (додаток ИЗ).

Окрім запропонованих субрахунків окремих елементів корпоративного капіталу, до складу неречового капіталу відносяться також нематеріальні активи, передбачені стандартами обліку. До складу власного капіталу в пасиві балансу слід включити рядок «Корпоративний капітал», який буде відображати накопичену вартість, створену безпосередньо завдяки діяльності підприємства. Саме капітал, створений на підприємстві і є його власним капіталом протягом усього життєвого циклу підприємства. Розподілений між зацікавленими сторонами він може бути лише у випадку ліквідації підприємства.

Власником об'єктів неречового капіталу, права на використання яких передані СГД, може бути персонал підприємства (автори і винахідники), але за законодавством підприємству в даному випадку можуть бути передані лише майнові права, а не особисті немайнові (твір не може бути відчужений від автора).

Процес перетворення інвестиційних ресурсів інвесторів у капітал підприємства займає певний часовий період. Окрім того, щоб здійснити вкладення капіталу одним із чинних у державі способів, вкладник повинен понести транзакційні витрати.

Традиційна економічна теорія обходила без поняття транзакційних витрат, що було рівноцінним уявленню про те, що будь-які взаємодії між економічними агентами здійснюються миттєво і без витрат. Вперше Р. Коуз застосував поняття позитивних транзакційних витрат при дослідженні переваг утворення фірм перед прямою ринковою взаємодією [272]. За розширеного трактування поняття транзакцій відноситься як до відносин між організаціями, так і всередині них.

Рівні транзакційних витрат визначаються особливостями операцій, що здійснюються. Операції можуть бути прокласифіковані [246, с. 30–33] на: 1) загальні і специфічні (стосуватися стандартних або унікальних ресурсів); 2) миттєвні або тривалі, однократні чи регулярні; 3) слабо або сильно залежні від непередбачених майбутніх подій; 4) з результатами, які легко чи важко вимірюються (контрольовані і неконтрольовані); 5) автономні чи пов'язані.

Чим більш загальний, короткочасний, визначений, контрольований і автономний характер носить операція, тим більше підстав обходитися без її юридичного оформлення, або обмежитися складанням простого типового контракту. Проте, чим більш специфічний, повторюваний, невизначений, важко вимірюваний і взаємопов'язаний характер вона носить, тим сильніші стимули для встановлення довготривалих відносин на формальній чи неформальній основі. Відповідно, тим нижчий чи вищий рівень транзакційних витрат.

Таким чином, слід відмітити, що вкладений у підприємство капітал відрізняється від інвестиційних ресурсів інвесторів не тільки часовим лагом, а ще й на суму транзакційних витрат.

Частина транзакційних витрат, а саме, витрати на реєстрацію нового підприємства, у бухгалтерському обліку капіталізується і підлягає амортизації. Усі інші транзакційні витрати або здійснюються за рахунок інвестора і не відображаються у бухгалтерському обліку, або є витратами звичайної діяльності підприємства. Разом з тим, на сучасному етапі розвитку суспільно-економічного на підставі обліку транзакційних витрат можна визначити вартість окремих видів корпоративного капіталу.

### **3.3. Визначення об'єктів інвестиційної діяльності з підходу соціально-економічних відносин**

Внески, зроблені засновниками, відображаються у складі зареєстрованого капіталу, який є елементом власного капіталу (належить засновникам). Тобто, у бухгалтерському обліку з моменту створення підприємства реєструються права власності на частки засновників в активах СГД. З огляду на цей факт далі потребують визначення терміни: «власність» (визначений в економічних науках в рамках теорії власності) та «право власності», що є об'єктом дослідження в юридичних науках.

Розвиток теорії власності пройшов через етапи розуміння власності як об'єктів, якими володіє власник; відношення власника до об'єктів, якими він володіє і відносин між сторонами з приводу виробництва і привласнення речей-продуктів праці [363, с. 87].

Розуміючи під власністю певні відносини, подамо наше розуміння поняття «відносини». Термін «відносини» застосовується щодо людей, суспільства, колективу тощо і означає певні стосунки між ними з приводу прав і обов'язків на визначені об'єкти. Таким чином, сума власного капіталу підприємства забезпечує права і обов'язки засновників щодо частки активів підприємства по відношенню до інших учасників СГД (право власності).

Капелюшников Р. І. [247] відзначає, що право власності слід розглядати на макрорівні (режим власності як цілісна система) і мікрорівні (окремі права власності).

На законодавчому рівні закріплені форми власності та організаційно-правові форми СГД. Зокрема, Конституцією України визначено суб'єктів прав власності і форми власності: народну, державну, комунальну, колективну і приватну. Створювані СГД можуть мати державну, комунальну, колективну або приватну форму власності, проте в даному випадку питання хто є суб'єктом прав власності (СГД чи його засновники) є дискусійним.

Згідно з Державним класифікатором України ДК 002:2004 та Господарським Кодексом в Україні визначені організаційно-правові форми господарювання. Об'єктами організаційно-правових форм господарювання згідно з вище названим Класифікатором визначено підприємства, господарські товариства, кооперативи, організації (установи, заклади), об'єднання підприємств, відокремлені підрозділи, представництва та інші організаційно-правові форми господарювання.

Під організаційно-правовою формою господарювання слід розуміти форму здійснювання господарської (зокрема підприємницької) діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає характер відносин між засновниками (учасниками), режим майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства (організації), порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності тощо (КОПФГ). Таким чином, обраною організаційно-правовою формою господарювання визначаються відносини між засновниками суб'єкта господарювання та, зокрема, іншими суб'єктами господарської діяльності з участю відповідного суб'єкта господарювання. Дані відносини є об'єктами дослідження у юридичних і економічних науках.

Юридичне закріплення прав і обов'язків між сторонами здійснюється за допомогою договорів або визначається нормативно-правовими актами. В Україні відносини, що виникають в процесі підприємницької діяльності, регулюються Господарським, Цивільним, Митним, Податковим, Земельним, Бюджетним та іншими Кодексами.

Об'єктами відносин між суб'єктами господарювання у юридичних науках визначають майнові (речові) та особисті немайнові права і обов'язки.

Особисті немайнові відносини – це суспільні відносини, що виникають з приводу немайнових благ, невід’ємних від особистості. Особисті немайнові права поділяються на такі, які пов’язані з майновими відносинами (зокрема, авторськими, патентними тощо) і не пов’язані з ними – ті, які закріплюються Конституцією України (права на життя, честь, гідність, ім’я, таємницю особистого життя, кореспонденції тощо). Носіями таких прав виступають юридичні і фізичні особи. Не пов’язані з майновими відносинами права не мають вартісного характеру і не можуть бути об’єктами інвестиційної діяльності, а відповідно і об’єктами підприємницької діяльності.

До майнових (речових) відносин відносять суспільні відносини, які виникають з приводу матеріальних і нематеріальних благ (речей), які мають економічну форму товару. До майнових (речових) прав відносять права власності і зобов’язальні права. Серед прав власності розрізняють виключні права власності і права на чужі речі, зокрема, права застави, сервітути, узуфрукт тощо [64, с. 309–312].

Щодо розуміння прав власності в юридичних науках виділяють дві основні традиції: континентальну і англосаксонську. Англосаксонська традиція в наш час переважає і береться за основу при кодифікації права на міжнародному рівні. Англосаксонська правова традиція допускає можливість подрібнення прав власності на об’єкт на права декількох осіб, які можуть безкінечно ділитися, комбінуватися і рекомбінуватися. Таким чином, з юридичної точки зору договорами закріплюються «пучки правомочностей», які визначають законність майнових відносин між сторонами договору.

Визначення «повного» ліберального права приватної власності було запропоновано англійським юристом А. Оноре [6, с. 112–128] і містить 11 елементів: право володіння (виключного фізичного контролю над благом); право користування (особистого використання блага); право управління (вирішувати, як і ким благо може бути використано); право на дохід (привласнення похідних благ, утворених від особистого користування вихідним благом чи дозволу іншим особам на користування ним); право на «капітальну цінність» блага (відчуження, спо-



живання, витрачання, модифікацію, зміну чи знищення блага; право власності на усі похідні від нього блага); право на безпеку (імунітет від експропріації); право на передачу речі в спадок чи по заповіту; безстроковість; заборона шкідливого використання (обов'язки утримування від використання блага шкідливими для інших способами); відповідальність у вигляді утримання (можливість конфіскації блага на сплату боргу); остаточний характер (очікування «прямого» повернення переданих будь-кому прав після закінчення терміну передачі чи у випадку втрати нею сили чи з будь-якої іншої причини). Усі елементи права власності тісно пов'язані між собою.

Найбільше значення для економіки зі списку прав А. Оноре має право на капітальну цінність блага, усі інші права розширюють або доповнюють його. Комбінація окремих елементів права власності породжує занадто велику кількість можливих форм власності на протигагу декільком законодавчо закріпленим. Існування права власності не завжди можна чітко визначити, так як не всі його елементи можуть мати місце. В економічних науках традиційно включають до елементів права власності право користування, право на доходи, право на модифікацію і право на передачу іншим особам. У Господарському Кодексі України [93] право власності поділяється на права володіння, користування і розпорядження.

При створенні СГД – юридичної особи укладається засновницький договір і приймається статут. Згідно з даними правовими актами власники об'єктів інвестицій передають набори повноважень (окремі права власності) на ці об'єкти СГД, а також закріплюють між собою інші відносини, які стосуються управління і контролю діяльності СГД. Проте, виключне право власності не передається, згідно із законодавством засновники залишають за собою остаточні права на «капітальну цінність», передачу у спадок чи по заповіту, право на дохід, окремі права на управління, на безпеку від експропріації, безстроковість, остаточний характер. Таким чином, зареєстрований капітал не можна вважати власним капіталом СГД, так як виключні права власності належать засновникам, а договором лише встановлюються зобов'язальні відносини між СГД та засновниками. Юри-

дична відповідальність за виконання даних зобов'язань покладається на орган управління СГД, пов'язаний з СГД трудовими відносинами.

Якщо встановити відповідність між зобов'язальним правом і правом власності в юридичних науках та власним і залученим капіталом (зобов'язаннями) у бухгалтерському обліку, то до власного капіталу юридичної особи слід відносити лише ту частину активів, на яку має виключне право власності саме юридична особа, а не її засновники. Тому доцільно статтю пасиву балансу 1400 «Зареєстрований капітал» перейменувати на «Зобов'язання перед засновниками». Разом з тим юридичною особою в результаті діяльності створюються такі елементи власного капіталу, виключного права власності на які засновники не мають (капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток)), які по суті і складають власний капітал СГД.

У різних правових системах немає однозначності щодо класифікації майнових (речових) прав. Зокрема, в англійському праві виділяють такі різновиди майнових (речових) відносин, як права власності відносно земельної нерухомості, інші обмежені майнові права, патентне та авторське право. Право на оренду в англійській правовій системі відносять до прав власності на відміну від континентальної [64, с. 312–313].

Таким чином, органу управління СГД передаються повноваження щодо володіння, користування і розпорядження активами СГД, які можуть бути обмеженими як рішеннями самих засновників, так і зобов'язальними відносинами СГД з іншими суб'єктами господарської діяльності, за якими їм передаються так звані права на чужі речі, зокрема, за договорами застави, іпотеки, закладу, сервітуту, узуфрукту тощо.

В силу застави кредитор має право в разі невиконання боржником забезпеченого заставою зобов'язання одержати задоволення з вартості заставленого рухомого або нерухомого майна переважно перед іншими кредиторами цього боржника, якщо інше не встановлено законом (ст. 572 ЦКУ). Заставою може бути забезпечена вимога, іпотека, заклад.

Застава – це один із засобів забезпечення виконання зобов’язань. Проте, в бухгалтерському обліку дані об’єкти зобов’язальних відносин до забезпечень не відносять (П(С)БО 11 «Зобов’язання»). За П(С)БО 11 забезпечення – це зобов’язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу. Заставу в юридичних науках ідентифікують як обмеження прав володіння майном (їх обтяження правами інших осіб). Згідно із Законами України «Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень» (ст. 3) та «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» (ст. 2) обтяження – це заборона розпоряджатися та/або користуватися нерухомим майном, яка встановлена або законом, або актами уповноважених на це органів державної влади, їх посадових осіб або яка виникає на підставі договорів [93, 492]. У бухгалтерському обліку термін «обтяження» не застосовується, проте внаслідок обтяжень обмежуються права користування майном, тому відсутність їх відображення в обліку впливає на достовірність інформації щодо зобов’язальних відносин юридичної особи. Майно, передане третій стороні, або на яке є заборона користування, повинно бути виведене зі складу активів юридичної особи на період дії такого обтяження та обліковуватися на позабалансовому рахунку.

Сервітут – це обмежене право користування землею, яке забезпечує іншому землекористувачеві можливість користування нею з певними обмеженнями, встановленими законом або договором. Право користування чужою земельною ділянкою або іншим нерухомим майном полягає у можливості проходу, проїзду через чужу земельну ділянку, прокладання та експлуатації ліній електропередачі, зв’язку і трубопроводів, забезпечення водопостачання, меліорації тощо.

Узуфрукт – це речове право користування чужим майном з правом вилучення доходів від нього, але з умовою збереження його цілісності і господарської приналежності.

Згідно з МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов’язання та умовні активи» застосовуються терміни «подія, що зобов’язує», «юридичне зобов’язання», «конструктивне зобов’язання», «умовне зобов’язання», «умовний актив». Таким чином, застава відповідає ознакам умовного зобов’язання, а сервітут і узуфрукт – юри-

дичних зобов'язань. Конструктивні зобов'язання виникають з волі самих СГД (наприклад, зобов'язання надати благодійну допомогу). Виконання умовних зобов'язань і одержання умовних активів є малоймовірним, тому вони не визнаються зобов'язаннями і активами і обліковуються на позабалансових рахунках. Проте, якщо виникає впевненість щодо виконання умовних зобов'язань, вони визнаються в обліку як забезпечення.

Для забезпечення можливості обліку вище перерахованих об'єктів зобов'язальних відносин у плані рахунків підприємств необхідно передбачити відповідні рахунки, наприклад, 56 «Умовні зобов'язання» (за видами зобов'язань), 57 «Юридичні зобов'язання» (за видами зобов'язань), 58 «Конструктивні зобов'язання» (за видами зобов'язань). Визнані умовні зобов'язання можуть бути віднесені на рахунок 474 «Забезпечення інших витрат і платежів» (за видами забезпечень), а визнані умовні активи – на рахунки відповідних активів.

Дискусійним є питання про віднесення відносин з фінансової оренди до відносин власності або зобов'язальних відносин. Згідно з МСБО 17 «Оренда» оренда – це угода, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або ряд платежів право користування активом протягом погодженого періоду часу. За П(С)БО 14 «Оренда» оренда – угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку. Таким чином, за українським стандартом об'єктами оренди є лише необоротні активи, за міжнародним – будь-які активи, та обидва визначення подають одностороннє розуміння даних правовідносин (хоч це двохсторонні угоди).

Дія МСБО 17 не застосовується щодо орендних угод на розвідування або використання невідтворюваних ресурсів, інвестиційної нерухомості та фінансової і операційної оренди біологічних активів, ліцензійних угод на авторські та суміжні права, а дія аналогічного П(С)БО 14 «Оренда» не застосовується також щодо цілісних майнових комплексів.

Розрізняють фінансову оренду (за МСБО 17 – це оренда, за якою передаються в основному всі ризики та винагороди, пов'язані з правом власності на актив) та операційну. В П(С)БО 14

фінансова оренда передбачає передачу ризиків лише пов'язаних з правом володіння і користування активом. П(С)БО 14 подає також визначення суборенди – угоди про передачу орендарем орендованого ним об'єкта в оренду третій особі.

Визнання фінансової оренди відбувається, якщо по закінченню терміна оренди переходять права власності від орендодавця до орендаря, термін оренди дорівнює або займає більшу частину терміна його експлуатації, сума мінімальних орендних платежів перевищує або майже дорівнює справедливій вартості орендованого майна. Таким чином, відносини з фінансової оренди можна віднести до відносин власності, якщо об'єкт оренди переходить у власність до орендаря. У випадку, коли об'єкт фінансової оренди не переходить у власність до орендаря, дана операція є подібною до майнового права чи майнового зобов'язання. Майнове право на об'єкт оренди може обліковуватися на рахунок 122 «Права користування майном».

До майнових (речових) відносин слід віднести також зобов'язальні права і зобов'язання у традиційному їх розумінні. У статті 509 Цивільного Кодексу України зобов'язанням названо правовідношення (зв'язок суб'єктів врегульованого правом суспільного відношення, що виражається в наявності у них суб'єктивних прав і обов'язків), в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку.

Зобов'язання згідно з НП(С)БО 1 – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди.

Таким чином, юридичне визначення зобов'язання акцентує увагу на правах і обов'язках сторін договору, а бухгалтерське – на причині виникнення зобов'язань, яка криється в минулих подіях, та на наслідках виконання зобов'язань, які призведуть до зменшення економічної вигоди.

За НП(С)БО1 термін «зобов'язання» визначається через термін «заборгованість», тобто прийняття в минулому зобов'язання є причиною виникнення заборгованості.

Термін «заборгованість» не має визначення у стандартах бухгалтерського обліку. В обліку реалізована лише класифікація заборгованості на дебіторську і кредиторську та за її видами (відповідно другій стороні правовідносин, що виникли в минулому).

Однією із причин заборгованості є виникнення боргу. Борг – це зобов’язання, а також грошові кошти або інші активи, які кредитор передає позичальнику (дебітору) з умовою їх повернення в майбутньому і виплати винагороди. Борги юридичної особи в першу чергу виникають внаслідок отримання банківських та інших позик, тобто вони виникають внаслідок добровільного прийняття зобов’язань.

Проте визначення терміна «заборгованість» потрібно пов’язати також з необхідністю виконання юридичною особою її обов’язків, які не завжди є результатом добровільно прийнятих зобов’язань, а часто носять примусовий характер, зокрема, податковий обов’язок.

Під податковим обов’язком слід розуміти сукупність обов’язків платника податків згідно із законодавством. У деяких виданнях і законодавчих актах використовують термін «податкове зобов’язання» [173], проте зобов’язання – термін, характерний для договірних відносин, які розвиваються на певних відносинах рівності суб’єктів. Податкові відносини будуються на принципах влади і підпорядкування, тому термін «зобов’язання» не може відображати природу комплексу обов’язків платника податків, що мають безумовний і першочерговий характер. Слід погодитися, що більш точним є використання терміна «податковий обов’язок» як категорії, що узагальнює систему обов’язків платника податків [173].

Таким чином, заборгованість – це сума, яка підлягає отриманню або виплаті з настанням терміну платежу внаслідок прийняття в минулому права чи зобов’язання за договором або є правом чи обов’язком згідно із законодавством. Так як термін «заборгованість» є ширшим за змістом від терміна «зобов’язання» пропонується відкоригувати назви розділів і статей пасиву балансу (звіту про фінансовий стан) наступним чином: II «Довгострокові зобов’язання та обов’язки», 1500 «Відстрочені податкові обов’язки», III «Поточні зобов’язання і обов’язки». З метою

приведення у відповідність юридичної та бухгалтерської термінології слід ПСБО 11 назвати «Зобов'язання і обов'язки», МСБО 37 – «Забезпечення, умовні зобов'язання, обов'язки та умовні активи». В стандартах бухгалтерського обліку слід визначити терміни «заборгованість» та «податковий обов'язок», «умовні зобов'язання та обов'язки», «юридичні зобов'язання та обов'язки».

У плані рахунків бухгалтерського обліку рахунок 54 необхідно назвати «Відстрочені податкові обов'язки», запропоновані згідно з МСБО 37 рахунки слід відкоригувати: 56 «Умовні зобов'язання та обов'язки» (за видами зобов'язань), 57 «Юридичні зобов'язання та обов'язки» (за видами зобов'язань), 58 «Конструктивні зобов'язання» (за видами зобов'язань).

Проведення господарської діяльності встановлює коло суб'єктів зобов'язального та права власності на активи СГД. Тобто, суми власного капіталу і зобов'язань, які відображаються в пасиві балансу підприємства, зумовлюють майнові (речові) відносини між колом зацікавлених сторін [504].

Концепція зацікавлених сторін з середини 90-х років минулого століття набула тотального поширення у корпоративному управлінні серед менеджерів великих підприємств та розробників програмного забезпечення для корпоративного управління. Зокрема, на сучасному етапі суспільно-економічного розвитку серед зацікавлених сторін, окрім засновників (акціонерів, учасників) та пайовиків (які традиційно вважаються власниками) слід виділити наступні групи: позичальників, топ-менеджерів, персоналу, покупців, постачальників, конкурентів, держави та територіальної громади і суспільства в цілому.

Далі доцільно визначити чинні в Україні способи встановлення відносин між основними групами зацікавлених сторін і СГД. Зокрема, акціонери є покупцями акцій підприємства; учасники – засновниками чи покупцями підприємства або його долі; банківські установи – продавцями кредитних ресурсів; постачальники – продавцями матеріальних ресурсів, робіт і послуг; менеджери та персонал підприємства вкладають власні здібності та працю; споживачі забезпечують економічну вигоду від діяльності; конкуренти – сприяють підвищенню конкурентоспромож-

ності; держава і територіальна громада забезпечують дотримання законності підприємницької діяльності і створюють інфраструктуру для бізнесу; народ і суспільство є власником природних благ, які використовуються у підприємницькій діяльності, та нагромадженого суспільного капіталу, створює ринки капіталів та ресурсів, а також певне інформаційне середовище.

Різні способи вкладення капіталу зацікавленими сторонами (встановлення відносин із СГД) в Україні регламентуються різними нормативно-правовими документами (додаток K1). Цими актами визначається, що різні групи зацікавлених сторін мають різні «пучки правомочностей» щодо об'єктів вкладеного капіталу (зобов'язальних відносин).

У результаті дослідження було виділено дев'ять груп зацікавлених у діяльності підприємства сторін і досліджено повноту забезпечення їхніх інформаційних потреб інформацією з фінансової звітності підприємств України та бухгалтерського обліку щодо прав на майно, яке належить СГД (додаток K2).

В результаті виявлено, що у пасиві балансу подається інформація лише щодо інформаційного забезпечення відносин між СГД та власниками (засновниками, акціонерами, учасниками, пайовиками), між СГД та кредиторами і між СГД та постачальниками. Щодо відносин з власниками підприємство відображає інформацію також у звіті про власний капітал. Про об'єкт відносин між споживачами і СГД можна судити за показниками чистого доходу підприємства від реалізації, що показується у ф. 2 «Звіт про фінансові результати» та надходжень від реалізації, що відображається у ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів», а також за сумою дебіторської заборгованості за продукцію, яка показується в активі балансу.

Даних про об'єкт відносин між СГД та іншими зацікавленими у бізнесі сторонами фінансова звітність підприємств України не містить. В результаті відбувається порушення їхніх прав, зокрема, «на капітальну цінність», на безпеку (захист від експропріації), на передачу у спадок чи по заповіту, а також відповідальності у вигляді утримання (можливість конфіскації блага на сплату боргу). Крім того, обмежуються права користування, на модифікацію і на доходи. Особливо актуальною є про-



блема захисту прав інтелектуальної власності, зокрема, власниками якої є менеджери, персонал, конкуренти, споживачі, держава і суспільство.

Виділення основних груп зацікавлених сторін дає підстави обліковувати їхні права у бухгалтерському обліку підприємств. У звітності підприємств слід визначати грошову оцінку пучків правомочностей усіх груп зацікавлених сторін, а не лише учасників, акціонерів, пайовиків і кредиторів. Пропонується в пасиві балансу виділити 9 розділів залежно від груп зацікавлених сторін. Запропонована структура пасиву балансу подана в таблиці 3.2.

**Таблиця 3.2 – Фрагмент форми 1 «Баланс (звіту про фінансовий стан)» (концепція)**

Пасив	Код рядка
1	2
<i>Розділ 1. Власний капітал</i>	
Капітал у дооцінках	1405
Додатковий капітал	1410
Резервний капітал	1415
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420
<i>Розділ 2. Зобов'язання перед засновниками</i>	
Зобов'язання перед акціонерами:	
привілейовані акції	1501
прості акції	1502
Зобов'язання перед учасниками	1505
Зобов'язання перед пайовиками	1505
Неоплачений капітал (–)	1507
Вилучений капітал (–)	1508
<i>Розділ 3. Зобов'язання та обов'язки перед кредиторами</i>	
Заборгованість за кредитами банків:	
довготерміновими	1601
короткотерміновими	1602
Заборгованість за борговими цінними паперами власної емісії:	
довготерміновими	1611
короткотерміновими	1612
Умовні зобов'язання та обов'язки	1620
Конструктивні зобов'язання	1630

1	2
<i>Розділ 4. Зобов'язання та обов'язки перед менеджерами</i>	
Юридичні зобов'язання та обов'язки	1701
Конструктивні зобов'язання	1702
<i>Розділ 5. Зобов'язання та обов'язки перед персоналом</i>	
Юридичні зобов'язання та обов'язки	1703
Конструктивні зобов'язання	1704
<i>Розділ 6. Зобов'язання перед клієнтами</i>	
Юридичні зобов'язання та обов'язки	1801
Конструктивні зобов'язання	1802
<i>Розділ 7. Зобов'язання та обов'язки перед державою і територіальною громадою</i>	
Юридичні зобов'язання та обов'язки	1901
Конструктивні зобов'язання	1902
<i>Розділ 8. Зобов'язання перед суспільством</i>	
Юридичні зобов'язання та обов'язки	1903
Конструктивні зобов'язання	1904
<i>Розділ 9. Зобов'язання перед конкурентами</i>	
Юридичні зобов'язання та обов'язки	1951
Конструктивні зобов'язання	1952

Так як засновниками підприємства можуть бути акціонери, учасники, пайовики, то в балансі необхідно деталізувати зобов'язання залежно від груп власників – перед акціонерами (за видами акцій – прості, привілейовані), перед учасниками і пайовиками.

Позиковий капітал СГД (зобов'язання перед кредиторами) також може бути створений різними способами, тому він повинен бути деталізований у балансі на заборгованість за кредитами банків і борговими цінними паперами власної емісії. Слід також враховувати обтяження і обмеження щодо використання майна СГД.

Таким чином, дроблення права власності на окремі пучки правомочностей суб'єктів господарювання та розмита межа між правами власності і зобов'язальними правами у міжнародному праві призводять до ускладнення соціально-економічних відносин між СГД та зацікавленими сторонами.

Застосування концепції зацікавлених сторін у корпоративному менеджменті вимагає враховувати грошові оцінки зобов'язань СГД перед ними, що підлягає відображенню в пасиві балансу підприємств з метою інформаційного забезпечення захисту майнових інтересів різних груп суб'єктів господарських відносин.

Юридична концепція бухгалтерського обліку в даних умовах потребує розвитку в сторону приведення її положень у відповідність з юридичною концепцією права власності. З цією метою запропонована побудова пасиву балансу юридичної особи за принципом відповідності власного капіталу і виключного права власності та зобов'язань СГД і зобов'язального права у юридичних науках. З метою узгодження юридичної і бухгалтерської термінології внесені корективи у назви розділів і статей пасиву балансу, назви синтетичних рахунків, назви стандартів бухгалтерського обліку, додані відсутні синтетичні рахунки для обліку умовних, юридичних та конструктивних зобов'язань і обов'язків та сформульовані узгоджені визначення заборгованості і податкового обов'язку.

### **3.4. Облік суб'єктом господарювання прав зацікавлених сторін та джерел фінансування**

Для обліку прав зацікавлених сторін і джерел фінансування СГД призначені рахунки 4, 5 і 6 класів плану рахунків, сальдо за якими показується у статтях пасиву балансу (звіту про фінансовий стан) СГД. Юридичні права і джерела фінансування обліковуються в розрізі суб'єктів господарської діяльності – зацікавлених сторін, які потребують повного і своєчасного інформаційного забезпечення їх інтересів.

Фінансування діяльності сучасного суб'єкта господарювання здійснюється з наступних джерел: самофінансування, пряме фінансування через механізми ринку капіталу, банківське кредитування, бюджетне фінансування та взаємне фінансування господарюючих суб'єктів.

Існує два основних варіанти мобілізації ресурсів на ринку капіталу: пайове і боргове фінансування. Пайове фінансування –

це збільшення капіталу за рахунок продажу акцій СГД, що досягається за рахунок трьох основних типів угод з цінними паперами: первинне публічне розміщення, вторинне публічне розміщення і приватне (закрите) розміщення акцій. Боргове фінансування – це збільшення капіталу за рахунок виконання договорів позики між СГД і кредиторами, що реалізується у тому числі за допомогою облігацій СГД та інших боргових цінних паперів (зокрема, векселів).

У результаті застосування підходу до дослідження з точки зору розгляду суб'єкта господарювання як об'єкта вкладення капіталу виявлено, що частина вкладень капіталу в підприємницьку діяльність здійснюється у вигляді витрат для забезпечення діяльності і отримання доходів, інша частина – для створення нових активів та підтримання необоротного капіталу у робочому стані. Таким чином, у процесі діяльності СГД вкладення капіталу було класифіковано на внески капіталу; самоінвестиції; інвестиції, спрямовані назовні; витрати на підтримання капіталу і витрати з метою отримання доходів. Даний підхід призводить до перегляду концептуальних основ бухгалтерського обліку і потребує внесення суттєвих змін до методики обліку прав зацікавлених у бізнесі сторін та джерел фінансування, зокрема.

По-перше, принципове значення має розмежування витрат з метою отримання доходів від фінансової та інших видів діяльності. Згідно з НП(С)БО1, діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства, називається фінансовою, проте дане визначення спричинює змішування витрат, пов'язаних з фінансуванням усіх видів діяльності СГД.

При визначенні результату від фінансової діяльності співставляються фінансові витрати і фінансові доходи. Фінансові доходи повинні бути наслідком фінансових інвестицій, а фінансові витрати – окрім збитків від операцій з фінансовими інвестиціями, також враховують плату за використання залученого капіталу в діяльності підприємств, що є некоректним, так як залучений капітал використовується найбільшою мірою в операційній діяльності. Виходячи з вище викладених аргументів ви-

никають сумніви щодо коректності розуміння суті фінансової діяльності за НП(С)БО1. Оскільки залучені кошти використовуються в різних видах діяльності, то доцільно було б плати за використання залученого капіталу відносити до витрат того виду діяльності, де використовується такий залучений капітал (розподіляти між видами діяльності відповідно до обсягів їх фінансування у звітному періоді), а під фінансовою діяльністю СГД слід розуміти операції з фінансовими інструментами інших емітентів, придбаних з метою одержання економічних вигід від операцій з ними. Саме останнє визначення фінансової діяльності подано в КВЕД.

По-друге, у результаті застосування юридичної теорії прав власності та концепції майна до дослідження розділів і статей балансу комерційних підприємств України з метою взаємоузгодження та удосконалення методології бухгалтерського обліку і господарського права необхідно внести корективи у сутність власного капіталу СГД.

Зокрема, при створенні СГД – юридичної особи укладається засновницький договір і приймається статут. Згідно з даними правовими актами власники об'єктів інвестицій передають набори повноважень (окремі права власності) на ці об'єкти СГД, а також закріплюють між собою інші відносини, які стосуються управління і контролю діяльності СГД.

Зареєстрований капітал не можна вважати власним капіталом СГД, так як виключні права власності належать засновникам, а установчим договором лише встановлюються зобов'язальні відносини між СГД та засновниками. Юридична відповідальність за виконання даних зобов'язань покладається на орган управління СГД, пов'язаний з СГД трудовими відносинами. Тому доцільно статтю пасиву балансів підприємств «Зареєстрований капітал» перенести в новостворений розділ «Зобов'язання перед засновниками». Відповідно замість рахунку 40 «Статутний капітал» згідно з викладеними вище аргументами доцільно використовувати рахунок 671 «Статутний капітал», який слід деталізувати відносно привілейованих (6 711) та простих (6 712) акцій. Так само замість рахунку 46 «Несплачений капітал» доцільно застосовувати рахунок 673 «Несплачений статутний капітал», а замість рахунку 45 «Вилучений капітал» – відповідний рахунок 674.

По-третє, з метою інформаційного забезпечення інтересів зацікавлених сторін не лише у залишках основної суми заборгованості СГД перед ними на дату балансу, але й у належних їм економічних вигодах від стосунків з СГД, доцільно окремо виділити рахунок 672 «Економічна вигода учасників» [171].

Пропонуються наступні корективи до плану рахунків СГД (табл. 3.3).

**Таблиця 3.3 – Пропозиції змін до плану рахунків бухгалтерського обліку СГД**

Рахунки	Субрахунки
67 «Розрахунки з учасниками»	671 «Статутний капітал» 6711 «Привілейовані акції» 6712 «Прості акції» 672 «Економічна вигода учасників» 673 «Несплачений статутний капітал» 674 «Вилучений капітал»

Таким чином, до власного капіталу СГД пропонується відносити лише створені самим СГД його елементи (див. с. 162).

СГД можуть виконувати із власними цінними паперами (акціями, облігаціями) наступні операції (рис. 3.4).



**Рисунок 3.4 – Операції СГД з власними цінними паперами**

Виходячи з визначень самоінвестицій, фінансової діяльності, узгодження термінів «власність» та «право власності» в економічних та юридичних науках, а також з метою удосконалення інформаційного забезпечення інтересів зацікавлених сторін стосовно належних їм економічних вигід від діяльності СГД далі внесені корективи в методику синтетичного обліку операцій з власними цінними паперами СГД.

Зокрема, бухгалтерські проведення з власними акціями подані в додатку Л1.

Бухгалтерські проведення з власними облігаціями, проданими з дисконтом або з премією, наведені у додатку Л2. Балансова вартість власних облігацій показується у розрізі складових: номінальної (справедливої) вартості, дисконту і премії, які обліковуються на відповідних субрахунках до рахунку 52.

З метою відокремленого відображення в обліку витрат, пов'язаних із фінансуванням діяльності СГД, та із вкладеннями у фінансові інструменти інших емітентів, пропонується до рахунка 95 «Фінансові витрати» відкрити субрахунки 951 «Витрати на фінансування СГД», 952 «Фінансові витрати фінансової діяльності». Усі витрати, пов'язані з операціями із власними облігаціями, рекомендується відображати спочатку на субрахунках до рахунку 951, а потім розподіляти за видами діяльності відповідно до обсягу фінансування видів діяльності у звітному періоді. Потрібно також передбачити субрахунки для обліку фінансових витрат за іншими видами діяльності, наприклад, 949 «Фінансові витрати операційної діяльності», 964 «Фінансові витрати інвестиційної діяльності».

Нарахування амортизації дисконту за власними облігаціями СГД доцільно обліковувати, наприклад, на субрахунок 9511 «Амортизація дисконту за власними борговими цінними паперами», нарахування відсотків – на субрахунок 9512 «Нараховані відсотки за власними борговими цінними паперами». Результат від дострокового викупу власних облігацій слід відображати на субрахунок 9513 «Результат від дострокового викупу власних боргових цінних паперів».

Рахунок 79 «Фінансові результати» повинен мати субрахунки першого порядку 791 «Результат операційної діяльності», 792 «Ре-

зультат фінансової діяльності», 793 «Результат інвестиційної діяльності», 794 «Результат від надзвичайних подій».

При продажу власних облігацій з премією слід нараховувати амортизацію премії зі зменшенням витрат на рахунок 9511.

СГД мають право здійснювати операції хеджування та спекуляції з похідними інструментами – деривативами. Щоб визначити семантичну сутність деривативів, Р. Грачова [2] класифікує фінансово-господарські операції на операції реального (фізичного) ринку або ринку *spot*, розрахунок за якими відбувається протягом двох банківських днів; і операції строкового ринку – ринку строкових контрактів. Вона вважає, що не усі похідні інструменти є фінансовими, а лише ті, в основі яких є фінансові активи (валюта, відсоткова ставка, цінні папери). Також вона не відносить до деривативів форвардні контракти з огляду на те, що їх об'єктом є товари, а не фінансові активи. Проте їх об'єктом можуть бути також і цінні папери власної емісії, тому з приводу неналежності форвардних контрактів до деривативів з нею частково не можна погодитися.

У визначенні похідного фінансового інструмента за П(С)БО 13 допущена неточність, зокрема, що даний інструмент не потребує початкових інвестицій, зокрема, для відкриття першої позиції на біржових торгах необхідно внести початкову маржу, а набувач опціону повинен одразу заплатити продавцю премію за опціон, тому визначення похідного фінансового інструмента за П(С)БО є спірним.

Таким чином, під похідним фінансовим інструментом (деривативом) слід розуміти строковий договір, згідно з яким його власнику надається право або ним приймається зобов'язання через визначений термін, на заздалегідь обумовлених умовах здійснити операції із визначеним у договорі базисним фінансовим активом, усі параметри якого (крім ціни) жорстко стандартизовані.

Порядок обліку деривативів залежить від виду контракту (форвард, опціон «колл» чи опціон «пут») і від передбаченого способу розрахунків (акціями, акціями на нетто-основі чи грошовими коштами на нетто-основі).



Згідно з МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» договори на власні акції класифікуються на чотири групи: дольовий інструмент (типу А), дольовий інструмент, який містить фінансове зобов'язання відносно ціни покупки (типу Б), фінансове зобов'язання (типу В) і фінансовий актив чи зобов'язання (типу Г).

Бухгалтерські проведення за операціями з деривативами подані у додатку ЛЗ. Для відображення сплаченої опціонної премії пропонується ввести субрахунок 426 «Опціонна премія в капіталі», для обліку розрахунків за деривативами – рахунок 686 «Зобов'язання по строкових контрактах» у розрізі субрахунків за окремими елементами зобов'язань, зокрема, по чистій дисконтованій вартості і сумі нарахованих відсотків.

Таким чином, за умов класифікації деривативу як дольового інструмента доходи від операції не відображаються у звіті про фінансові результати, а відносяться безпосередньо на збільшення капіталу, проте витрати у звіті про фінансові результати відображаються. Справедлива вартість деривативу у цьому випадку не коригується. Якщо дериватив класифікується як фінансове зобов'язання чи актив, то на звітні дати відбувається коригування його справедливої вартості, а також усі витрати і доходи, які виникають за операціями з даним деривативом, відображаються у звіті про фінансові результати СГД.

З огляду на застосування нового підходу до бухгалтерського обліку джерел фінансування СГД потребує удосконалення також методика синтетичного обліку векселів виданих. Зокрема, необхідно передбачити субрахунки для обліку дисконту, премії та відсотків за векселями. Зокрема, наприклад, до субрахунку 511 «Довгострокові векселі, видані в національній валюті» слід передбачити субрахунки:

5111 «Номінальна вартість векселя або за мінусом дисконту»

5112 «Неамортизований дисконт за векселем»

5113 «Неамортизована премія за векселем»

5114 «Нараховані відсотки за векселем».

Нарахування відсотків за виданими векселями на практиці здійснюється по дебету рахунку 952 «Інші фінансові витрати», проте ми пропонуємо з метою розподілу витрат на фінансування СГ і витрат фінансової діяльності (в нашому визначенні) вико-

ристовувати субрахунок 951 «Витрати на фінансування СГД». Такий же принцип пропонується застосовувати і стосовно рахунку 62 «Короткострокові векселі видані». Бухгалтерські проведення по операціях з виданими векселями подані у додатку Л4.

Методика синтетичного обліку кредитів банку за обраним підходом має бути удосконалена стосовно урахування в сумі заборгованості СГД перед банківськими установами не лише сум основного боргу, а і нарахованих відсотків. З цією метою доцільно передбачити такі субрахунки, наприклад:

5011 «Залишок кредиту у національній валюті».

5012 «Нараховані відсотки».

Так само стосовно субрахунків до рахунку 60 «Короткострокові позики».

Тоді нарахування відсотків за кредитами буде відображатися бухгалтерським проведенням:

Дебет 951 Кредит 5012, 6012.

Сплата відсотків буде відображатися так:

Дебет 5012, 6012 Кредит 311.

Таким чином, у пасиві балансу буде відображатися залишок кредиту і сума нарахованих несплачених відсотків на дату балансу.

Юридичні і конструктивні зобов'язання, які характеризуються імовірністю вибуття ресурсів, що втілюють в собі економічні вигоди, та можуть бути достовірно оцінені, визнаються як зобов'язання згідно з МСБО 37. Вони можуть бути оцінені за одним із методів: найкращої оцінки видатків, з коригуванням на ризик і невпевненість, за теперішньою вартістю, за майбутньою вартістю. Втрачені прибутки при цьому не відображаються, а суми компенсацій визнаються як окремі активи.

Вагомим чинником в управлінні підприємницькою діяльністю є ризик, у якому розчиняється вплив основної маси зовнішніх чинників, так як підприємства конкретизувати їх в більшості випадків не можуть. Оцінка ризиків завжди пов'язана з оцінкою очікуваних доходів і ймовірністю їх втрати. Згідно з МСФЗ 7 та ПСБО 13 розрізняють наступні види ризиків: валютний, відсотковий, кредитний, ризик грошового потоку, ризик ліквідності, ринковий, ціновий. Бухгалтерськими стандартами пропонується два варіанти аналізу ризиків: 1) аналіз зміни фінансового ре-

зультату при зміні одного чинника ризику на «розумну» величину, вважаючи інші чинники незалежними і незмінними; 2) аналіз ризиків при врахуванні взаємного впливу чинників. Відповідно аналіз чутливості фінансового результату до змін відсоткових ставок і курсів валют рекомендується здійснювати одним із методів: 1) з урахуванням чутливості до кожного виду ринкового ризику окремо; 2) вартісної оцінки з урахуванням взаємного впливу чинників ризику.

Аналогічно аналізу ризиків пропонується визначати вплив нормативно-правового забезпечення на показники звітності СГД за допомогою аналізу чутливості індексів та рейтингів, які визначаються міжнародними організаціями та банками на підставі узагальнення значної кількості індикаторів середовища діяльності СГД [112, с. 317–322].

Далі визначимо показники внесків капіталу, а також прав на вкладені кошти (джерела фінансування) та економічні вигоди зацікавлених сторін за 2012, 2013 і 2018 роки по DTEK Holdings B.V. (ТОВ ДТЕК) – дочірній компанії фінансово-промислової групи СКМ, яка зареєстрована у Нідерландах.

Станом на 31 грудня 2012, 2013 і 2018 років зареєстрований акціонерний капітал холдингу складає 15 000 простих акцій номінальною вартістю по 10 €, фактично сплачений капітал – 3 000 простих акцій по 10 €. У консолідованому звіті холдингу дана інформація через елімінування не відображена (<https://dtek.com/>). Дана інформація наведена у Примітці 16. За даними консолідованого балансу на зазначену дату також не можна визначити внески капіталу неконтрольованою часткою, так як вказана у пасиві балансу сума відображає неконтрольовану долю в чистих активах на дату балансу, а не внески капіталу.

Права на вкладений в ТОВ ДТЕК капітал розподіляються наступним чином. Права власників за даними відкритого консолідованого звіту становили 24 511 млн грн на початок 2012 року, 32 526 млн грн на кінець 2012 року і 34 718 млн грн на кінець 2013 року. Права власників складаються із капіталу, який належить власникам материнської компанії та неконтрольованої частки. На кінець 2013 року неконтрольована частка склала близько 27 %, тоді як на кінець минулого року вона становила біля 15 %, а на кінець 2016 – усього 1,6 %.

Якщо доля материнської компанії в пасиві балансу показується в розрізі чотирьох статей, то неконтрольована частка показана однією сумою у складі власного капіталу і сумою зобов'язань перед неконтролюєними учасниками за належними до виплати їм економічними вигодами, що показується у складі зобов'язань по рядку «Зобов'язання перед неконтрольованими учасниками». Разом з тим у балансі не розподілено права власності засновників (зокрема, єдиного акціонера) і юридичної особи – материнської компанії ДТЕК, а належні до виплати акціонеру суми економічних вигід вказуються у Примітці 22. Таким чином, враховуючи обрані підходи до дослідження, визначимо права власності СГД і зобов'язання перед засновниками на дати консолідованого балансу (табл. 3.4).

**Таблиця 3.4 – Права власності і зобов'язальні права  
ДТЕК перед засновниками на дати балансу  
за 2011–2013 роки**

(млн грн)

Показники	На 1.01.2011 р.	На 31.12.2012 р.	На 31.12.2013 р.
1. Власний капітал	24 110	27 483	25 250
2. Зобов'язання перед засновниками (учасниками):	401,33	5 043,33	9 468,33
2.1. У т. ч. зобов'язання перед акціонером	0,33	0,33	0,33
2.2. У т. ч. зобов'язання перед неконтрольованою часткою	401	5 043	9 468
3. Економічні вигоди:	66	56	16
3.1. У т. ч. зобов'язання перед акціонером	5	51	62
3.2. У т. ч. зобов'язання перед неконтрольованою часткою	4	5	11
Усього зобов'язань перед засновниками	476,33	5 155,33	9 557,33

Якщо рух акціонерного капіталу за досліджуваний період був відсутній, то внески капіталу на усі дати балансу будуть становити 30 тис. євро по офіційному курсу, проте внески капіталу неконтрольованою часткою можна визначити лише за даними аналітичного обліку і в балансах вони відобразатися не будуть. У балансах відображаються права на частку в активах, які виникли на дату звітності, а не внески капіталу на момент їх здійснення.

Так само немає інформації про внески капіталу позичальниками і кредиторами, тому що у пасиві балансу вказується залишок заборгованості перед ними на звітну дату, а не суми внесених ними коштів в діяльність СГД на момент їх внесення.

В активі балансу сума грошових коштів, внесена кредиторами, теж не виділяється. Таким чином, внески капіталу в розрізі зацікавлених сторін можуть бути визначені лише за даними аналітичного обліку. Заборгованість перед кредиторами погашається за рахунок одержаних економічних вигід від діяльності СГД, або з інших джерел фінансування, що за даними обліку відслідкувати також неможливо.

Окрім того, зобов'язання показуються у консолідованому балансі в розрізі довготермінових і поточних за їх економічною сутністю, в результаті чого немає можливості за даними балансу визначити права зацікавлених сторін за їх основними групами.

Довготерміновий залучений капітал ТОВ ДТЕК на кінець 2013 року становив 39 749 млн грн, на кінець 2012 року – 27 631 млн грн, на початок 2012 року – 20 455 млн грн. Інформацію про довготермінові зобов'язання в розрізі груп зацікавлених сторін можна знайти у примітках 18, 19, 20, 21 і 31. За даними приміток заборгованість за єврооблігаціями становила на кінець 2013 року 7 478 млн грн (3 941 млн грн на кінець 2012 року), за банківськими позиками – 14 780 млн грн (13 315 млн грн на кінець 2012 року). Окрім цього, інші довготермінові фінансові зобов'язання (заборгованість по фінансовому лізингу, похідних фінансових інструментах, векселях виданих, відстрочених податках, реструктуризованій заборгованості по основній діяльності та за придбані активи) склали на кінець 2013 року 7 503 млн грн (3 860 млн грн на кінець 2012 року), зобов'язання

по пенсійному забезпеченню ТОВ ДТЕК на кінець 2013 року склали 5 131 млн грн і 4 433 млн грн на кінець 2012 року.

Також про майнові права свідчать суми поточної фінансової кредиторської заборгованості, зокрема, по основній діяльності, за придбані цінні папери та основні засоби, що становила 7 859 млн грн на кінець 2013 року і 6 274 млн грн на кінець 2012 року, а також сума нефінансової кредиторської заборгованості, зокрема, з оплати праці і страхування, перед бюджетом та перед іншими кредиторами. Сума зобов'язань за позиковими коштами у пасиві балансу включає нараховані відсотки. Переформатуємо розділи 2 і 3 пасиву консолідованого балансу ДТЕК у розрізі основних джерел фінансування і відповідно груп зацікавлених сторін (табл. 3.5).

**Таблиця 3.5 – Зобов'язання ТОВ ДТЕК на кінець 2013 і 2012 року**

(млн грн)

<b>Зобов'язання</b>	<b>На кінець 2013 року</b>	<b>На кінець 2012 року</b>
1. За єврооблігаціями	7 478	3 941
2. За довготерміновими позиками банків	14 780	13 315
3. За поточними позиками банків	4 336	3 109
4. Нараховані відсотки за позиками банків	416	297
5. Перед фінансовими лізингодавцями	233	230
6. За придбані цінні папери	17	35
7. За похідними фінансовими інструментами	801	284
8. Перед постачальниками	6 536	4 654
9. За придбані основні засоби	1 022	1 219
10. За відстроченою винагородою за придбання	4 954	1 951
11. За реструктуризованою заборгованістю по основній діяльності	1 454	1 303
12. За реструктуризованою заборгованістю по податках	32	71
13. Перед бюджетами різних рівнів по податках	1 713	1 159
14. По пенсійному забезпеченню	5 131	4 433
15. Перед персоналом з оплати праці	673	694
16. За преміями вищому керівництву	–	312

Таким чином, у консолідованому фінансовому звіті ТОВ ДТЕК є інформація про майнові права наступних груп зацікавлених сторін: власників материнської компанії, власників неконтрольованої частки, покупців єврооблігацій, банківських установ, фінансових лізингодавців, покупців похідних фінансових інструментів, векселедержателів, постачальників, недержавних пенсійних фондів, державного та місцевого бюджетів, персоналу, вищих керівників. Проте, вказуються не внески капіталу на момент їх внесення, а суми заборгованості перед зацікавленими сторонами на дату балансу, що не дозволяє проведення контролю і аналізу ефективності вкладень капіталу в розрізі зацікавлених сторін з моменту внесення капіталу.

Для інформаційного забезпечення контролю і аналізу ефективності використання внесків капіталу в розрізі зацікавлених сторін протягом їх повних життєвих циклів слід готувати окремий звіт про внески капіталу в розрізі груп зацікавлених сторін за джерелами фінансування СГД на момент внесення коштів, в якому вказувати також накопичені економічні вигоди зацікавлених сторін на дату звітності.

Також у балансі слід виділяти економічні вигоди від СГД для різних груп зацікавлених сторін окремими рядками, зокрема, дивіденди, відсотки, премії, комісійні та інші економічні вигоди, що забезпечить за даними пасиву балансу контроль і аналіз ефективності взаємовідносин СГД в розрізі зацікавлених сторін за звітний період.

### **3.5. Облік процесів продукування економічних вигід від фінансової діяльності й капітальних інвестицій в інші суб'єкти господарювання**

Автором під фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання пропонується розуміти операції з фінансовими інструментами інших емітентів, придбаних з метою одержання економічних вигід від операцій з ними, що було обґрунтовано у попередньому підрозділі.

Некоректним є також визначення за НП(С)БО інвестиційної діяльності як придбання та реалізації тих необоротних активів, а

також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Придбання фінансових інструментів інших емітентів з метою одержання відсотків пропонуємо відносити до фінансової діяльності. Під інвестиційною діяльністю слід розуміти операції з необоротними активами, які не використовуються в операційній діяльності підприємства (призначені для здачі їх в оренду або для продажу), та операції з капітальними інвестиціями в інші СГД, а також самоінвестиції. До самоінвестицій слід відносити придбання необоротних активів, якщо вони будуть використовуватися в операційній діяльності. Виділення самоінвестицій в інвестиційній діяльності суб'єкта господарювання є необхідним з метою чіткого виокремлення господарських операцій, витрат і доходів, а також інвестицій і економічних вигід в розрізі видів діяльності підприємства.

Також є думка, що доходи і витрати від операцій купівлі-продажу активів необхідно виділяти окремим видом діяльності (аналогічно обліку в банках), зокрема, торговельні доходи і витрати від продажу необоротних, оборотних активів, цінних паперів, іноземної валюти. Також викликає сумнів віднесення до визначеного виду діяльності орендних операцій. До операційної і фінансової діяльності вказані операції відносити некоректно, наше визначення інвестиційної діяльності охоплює такі операції, проте через їх значну відмінність доцільно виділити у складі інвестиційної діяльності СГД самоінвестиції, торговельні, орендні операції та капітальні вкладення в інші СГД.

З метою коректного визначення фінансових результатів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності слід розмежовувати витрати фінансової та інвестиційної діяльності, які пов'язані з інвестиціями, спрямованими назовні, та витрати операційної діяльності, які пов'язані із самоінвестиціями і проводяться для здійснення операційної діяльності СГД. Таким чином, пропонується витрати на створення необоротних активів для операційної діяльності відносити до самоінвестицій, з метою одержання фінансових доходів у вигляді відсотків – до витрат на здійснення фінансової діяльності, а з метою одержання доходів від участі в діяльності інших СГД – до витрат інвестиційної діяльності.



Інвестиції СГД, спрямовані назовні, вище були розподілені на капітальні та фінансові. Було встановлено суттєві відмінності у їх визначеннях, економічних вигодах від них, і відповідно необхідність розподіляти їх в обліку з метою удосконалення інформаційного забезпечення управління ефективністю вкладення капіталу у підприємницьку діяльність.

Методологію оцінювання інвестицій в юридичну особу (капітальних інвестицій, спрямованих назовні) та продукуваних нею економічних вигід доцільно досліджувати в об'єднаннях підприємств, зокрема у материнській компанії та дочірніх підприємствах; в учасниках асоційованого та спільного підприємства; зокрема, в їх відокремленому та консолідованому обліку. Тому перш за все визначимось з організаційно-правовими формами об'єднань підприємств за юридичним та бухгалтерським підходами.

Згідно з ГКУ (стаття 118) об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Згідно зі статтею 120 ГКУ організаційно-правовими формами об'єднань підприємств є асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законом. Цим же Кодексом визначаються асоційовані підприємства (господарські організації) та холдингові компанії. Перераховані організаційно-правові форми об'єднань передбачають збереження статусу юридичної особи учасниками об'єднання і набуття статусу юридичної особи об'єднанням.

Згідно із Законом України «Про холдингові компанії в Україні» холдингова компанія – це акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств. Рішення про утворення холдингової компанії приймається власниками холдингових корпоративних пакетів акцій (часток, паїв) та оформлюється відповідним договором. Статутний капітал холдингової компанії формується за рахунок вкладів засновників у формі холдингових корпоративних пакетів акцій (часток, паїв), а також додаткових вкладів у

формі майна, коштів та нематеріальних активів, необхідних для забезпечення діяльності холдингової компанії.

Згідно з МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу», операція або інша подія є об'єднанням бізнесу, коли придбані активи та прийняті зобов'язання утворюють бізнес. Якщо придбані активи не є бізнесом, суб'єкт господарювання обліковує операцію або іншу подію як придбання активу. Під бізнесом у МСФЗ 3 розуміється сукупність видів діяльності та активів, що її можна вести та якими можна управляти з метою забезпечення доходу в формі дивідендів, нижчих витрат або інших економічних вигід безпосередньо інвесторам або іншим власникам, членам чи учасникам.

Незважаючи на різноспрямованість визначень з юридичного та бухгалтерського підходів, можна впевнено стверджувати, що умовою визнання операції як придбання бізнесу є наявність статусу юридичної особи у об'єкта придбання або його набуття з моменту придбання.

З метою класифікації у бухгалтерському обліку придбаних часток участі в капіталі інших СГД, також має значення умова отримання контролю покупцем за СГД. Таким чином, придбання бізнесу є таким, якщо покупець в результаті операції придбання більшою мірою отримує суттєвий вплив на об'єкт придбання, аніж значну долю володіння його активами. Якщо доля володіння активами перевищує 50 %, проте є докази того, що суттєвий вплив внаслідок покупки не придбано, то і метод оцінювання придбаної частки рекомендується обирати інший, ніж в протилежному випадку.

Для оцінювання придбання бізнесу МСФЗ 3 рекомендується використання методу придбання. У консолідованій звітності материнської компанії згідно з МСФЗ 12 «Розкриття інформації про частки участі в інших суб'єктах господарювання» рекомендується показувати частку капіталу, яка їй належить, та неконтрольовану частку.

Згідно з МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» асоційоване підприємство – це суб'єкт господарювання, на який інвестор має суттєвий вплив. За ГКУ залежність між асоційованими підприємствами може бути простою і вирішальною, проте юридично чіткі відмінності між холдингом і асоційованим під-

приємством не встановлені. Учасник асоційованого підприємства визнає свою частку участі у капіталі іншого СГД як інвестицію та обліковує таку інвестицію за методом участі в капіталі.

Вибір методу обліку вкладень капіталу залежить від наступних чинників (рис. 3.5).

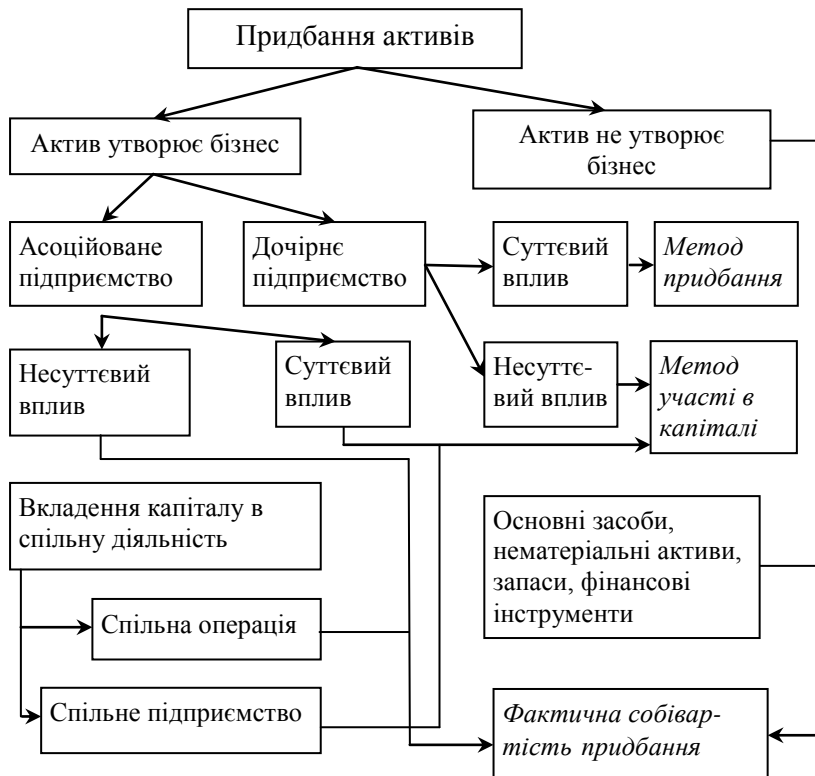


Рисунок 3.5 – Визнання і оцінювання операцій згідно з МСФЗ та МСБО

За ЦКУ (стаття 1130) підприємства можуть також проваджувати спільну діяльність без створення юридичної особи на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без їх об'єднання. Згідно з МСФЗ 11 «Спільна діяльність» спільна

діяльність – це діяльність, яка спільно контролюється двома або декількома сторонами; це або спільна операція, або спільне підприємство. Спільна операція – це спільна діяльність, яка передбачає наявність у сторін, що мають спільний контроль над діяльністю, прав на активи та обов’язків щодо зобов’язань, пов’язаних з діяльністю. Спільне підприємство – це спільна діяльність, яка передбачає наявність у сторін, що мають спільний контроль над діяльністю, прав на чисті активи такої діяльності. Відповідно сторони називаються операторами спільної діяльності або учасниками спільного підприємства.

Учасник спільного підприємства визнає свою частку участі у спільному підприємстві як інвестицію та обліковує таку інвестицію за методом участі в капіталі відповідно до МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані та спільні підприємства». Спільний оператор обліковує активи, зобов’язання, доходи та витрати, пов’язані з його часткою участі у спільній операції, відповідно до МСФЗ та МСБО, що застосовуються до конкретних активів, зобов’язань, доходів та витрат.

Окрім господарських операцій по вкладенню капіталу в дочірні, асоційовані та спільні підприємства, стандартами обліку регламентується також вкладення капіталу в дольові та боргові цінні папери з метою утримання до погашення та продажу, а також в похідні фінансові інструменти (рис. 3.6).



Рисунок 3.6 – Види операцій СГД з фінансовими інструментами

Відповідно до МСБО 39 рекомендується оцінювати інвестиції, утримувані до погашення, а також позики та дебіторську заборгованість – за амортизованою собівартістю, застосовуючи метод ефективного відсотка, інші фінансові інструменти – за справедливою вартістю.

Інвестиції, спрямовані назовні, як зазначалося раніше, слід класифікувати на капітальні і фінансові. Для обліку видів капітальних інвестицій, спрямованих назовні, необхідні окремі субрахунки. Раніше тут було запропоновано рахунок 14 «Довготермінові фінансові інвестиції» перейменувати на «Інвестиції, спрямовані назовні» і обліковувати на ньому інвестиції підприємства в інші СГД. Таким чином інвестиції, спрямовані назовні, відокремлюються від самоінвестицій, окрім того, виділяються види капітальних і фінансових інвестицій. До інвестиційної діяльності підприємства слід відносити тільки капітальні інвестиції, спрямовані назовні, до фінансової – спрямовані назовні фінансові інвестиції, а самоінвестиції вважати вкладеннями капіталу, які спрямовуються в операційну діяльність СГД.

Відповідно рахунок 15 «Довготермінові капітальні вкладення» доцільно перейменувати на «Самоінвестиції підприємства» і передбачити можливість ведення обліку на цьому рахунку як капітальних інвестицій у власні основні засоби (на окремому субрахунку), так і проектів по створенню нематеріальних активів (по впровадженню КІС чи електронної крамниці або сайту, оптимізації бізнес-процесів, раціоналізації організаційної структури підприємства, впровадженню бюджетного та стратегічного управління, впровадженню системи організаційних регламентів підприємства, реалізації проектів по підвищенню кваліфікації та освіти персоналу та інші вкладення в людський капітал тощо). При здійсненні вкладень капіталу (самоінвестицій), які на сьогодні часто відносяться на рахунки витрат (наприклад, витрати на навчання персоналу, витрати на НДР тощо), доцільно дебетуєвати рахунок 15 (замість рахунків витрат).

З метою удосконалення обліку вкладень у дочірні та асоційовані компанії доцільно виділити окремі субрахунки для обліку елементів їхньої балансової вартості, зокрема, 14111 «Частка у справедливій вартості чистих активів дочірніх компаній» та

14112 «Нараховані дивіденди за акціями дочірніх компаній» з огляду на необхідність відображення нарахованих доходів від таких вкладень в результаті діяльності дочірніх компаній.

Згідно з МСФЗ 3 слід відображати в обліку прибуток від вигідної покупки дочірніх підприємств, для обліку якого доцільно передбачити субрахунок 743 «Прибуток від вигідної покупки дочірніх підприємств». Для обліку прибутку дочірніх підприємств пропонується виділити субрахунок 4412 «Нерозподілений прибуток дочірніх підприємств», для обліку збитку – субрахунок 4422 «Непокриті збитки дочірніх підприємств». Для відображення дооцінки вкладень в дочірні компанії пропонується ввести рахунок 771 «Сукупний дохід від коригування справедливої вартості вкладень в дочірні підприємства».

З урахуванням вище зазначених пропозицій бухгалтерські проведення за операціями з вкладеннями у дочірні та асоційовані компанії подані в додатку Л5.

Дохід від вкладень в акції інших емітентів, придбаних з метою продажу, слід відносити на рахунок 731 «Дивіденди одержані за акціями, придбаними з метою продажу» (доходи фінансової діяльності), а придбаних до погашення – на рахунок 724 «Дивіденди одержані за акціями, придбаними до погашення» (доходи інвестиційної діяльності). Для обліку первісної чи справедливої вартості цих вкладень та нарахованих доходів за ними слід відкривати окремі субрахунки, наприклад, 14231 та 14232. Резерв під знецінення акцій на продаж слід нараховувати по дебету 972 «Втрати від зменшення корисності активів», а до погашення – по дебету 423 «Дооцінка активів». Результати від торгівлі акціями доцільно відображати на рахунках 953 «Збитки від продажу акцій інших емітентів» та 734 «Прибутки від торгівлі акціями інших емітентів». Бухгалтерські проведення за операціями з акціями інших емітентів з урахуванням зазначених вище пропозицій подані в додатку Л6.

З огляду на те, що стандартами обліку рекомендується оцінювати боргові фінансові інструменти інших емітентів за амортизованою вартістю, а також з метою відображення в обліку і звітності їх справедливої вартості, необхідно передбачити субрахунки для відображення окремих елементів собівартості

фінансових інструментів (первісної вартості, дисконту, премії, нарахованих відсотків), окрім того, доцільно передбачити окремі рахунки для обліку простроченої заборгованості та прострочених відсотків. Наприклад, до рахунка 1421 «Короткострокові вкладення у боргові цінні папери інших емітентів» слід передбачити наступні субрахунки:

14211 «Первісна вартість короткострокових вкладень у боргові цінні папери інших емітентів»;

14212 «Дисконт за короткостроковими вкладеннями у боргові цінні папери інших емітентів»;

14213 «Премія за короткостроковими вкладеннями у боргові цінні папери інших емітентів»;

14214 «Нараховані відсотки за короткостроковими вкладеннями у боргові цінні папери інших емітентів»;

14215 «Прострочена заборгованість за короткостроковими вкладеннями у боргові цінні папери інших емітентів»;

14216 «Прострочені відсотки за короткостроковими вкладеннями у боргові цінні папери інших емітентів».

Для обліку сумнівної заборгованості за борговими цінними паперами інших емітентів слід передбачити рахунок 379. В обліку доцільно також відділяти доходи і витрати фінансової діяльності (амортизація премії, дисконту, нараховані відсотки) від витрат на підтримання капіталу (нарахування резерву сумнівних боргів, уцінка фінансових інструментів) та сукупного доходу СГД (дооцінка фінансових інструментів). Бухгалтерські проведення за операціями з борговими цінними паперами інших емітентів з урахуванням вище вказаних пропозицій подані у додатку Л7.

Основні засоби, не задіяні в операційній діяльності підприємства, можуть бути використані з метою одержання доходів від надання їх в оренду. Причому якщо надання основних засобів в оренду є єдиним видом діяльності СГД, то в національному обліку доходи від цих операцій передбачено відображати на рахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг», якщо ні – то на рахунок 713 «Дохід від операційної оренди активів», що напевно чи є обґрунтованим. Згідно з нашим визначенням інвестиційної діяльності пропонуємо для цих цілей передбачити окре-

мий рахунок, наприклад, 747 «Доходи від надання об'єктів в операційну оренду».

Враховуючи класифікацію оренди за ПСБО 14 та відповідним МСБО 17 на операційну та фінансову за критерієм переходу прав власності на об'єкт орендних відносин по їх закінченню, слід визнати, що ця обставина справляє суттєвий вплив на методику обліку. Тому доцільно окремо досліджувати облік операційної і фінансової оренди, проте кількість видів діяльності СГД не повинна справляти вплив на методику обліку орендних операцій. З цих міркувань пропонуємо передбачити окремі рахунки для обліку доходів і витрат від операційної та фінансової оренди без врахування кількості видів діяльності СГД. Наприклад, для обліку доходів від фінансової оренди передбачити рахунок 748 «Доходи від надання об'єктів у фінансову оренду». Проте, рахунки 747 і 748 повинні бути субрахунками рахунку «Доходи від інвестиційної діяльності», а не відноситися до інших доходів.

Також необґрунтованими є відмінності у формуванні складу витрат на надання об'єкта в операційну оренду у орендодавця. Зокрема, до складу витрат на надання об'єкта в операційну оренду слід відносити амортизаційні відрахування, витрати на ремонт, оплату праці персоналу і нарахування на заробітну плату, витрати на страхування та інші витрати. Так як адміністративні витрати СГД частково пов'язані з орендними операціями, доцільно адміністративні витрати розподіляти між видами діяльності підприємства, якщо пряму їх залежність встановити неможливо. Недоцільно також для обліку даних витрат застосовувати різні рахунки, зокрема, 949 «Інші витрати операційної діяльності» або 23 «Виробництво». Рекомендуємо передбачити субрахунок, наприклад, 978 «Витрати на надання об'єкта в операційну оренду», проте він має бути відкритий до рахунку «Витрати інвестиційної діяльності». Відповідно рахунок 979 «Витрати на надання об'єкта у фінансову оренду» повинен відображати усі витрати СГД на здійснення відповідних операцій.

Окрім того, слушною є пропозиція Кондратюк Л. В. [134] щодо додаткового поділу оренди на оперативну і операційну. Операційна оренда передбачає передачу лише прав користу-



вання, а оперативна – користування і володіння. Це справляє вплив, зокрема, на необхідність відображення в обліку витрат на ремонт, зокрема, капітальний, поліпшення і модернізацію основного засобу, що знаходиться в оперативній оренді, орендарем. Тоді як за умов операційної оренди таких витрат у орендаря не виникає. Окрім того, за умов операційної оренди відпадає необхідність приймати об'єкт оренди на позабалансовий облік, так як термін оренди є надто коротким.

Необґрунтованою є капіталізація витрат на поліпшення об'єктів операційної оренди у орендаря з їх віднесенням до капітальних інвестицій на придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів. Щоб відокремити капітальні інвестиції у власні та орендовані активи, пропонується ввести рахунок 155 «Капітальні інвестиції в орендовані активи».

Р. Грачова слушно зазначає, що не можна називати фінансову оренду фінансовим лізингом, так як між ними є суттєві відмінності. Відповідно до Закону України про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг операції з фінансового лізингу можуть надавати лише фінансові установи і вони є формою кредитування. Законом про фінансовий лізинг (ст. 1) передбачено, що об'єктом фінансового лізингу можуть бути лише об'єкти, спеціально придбані для цієї мети лізингодавцем. Таким чином, основні засоби СГД, які здаються в оренду, не можуть бути об'єктами фінансового лізингу. У господарській операції фінансового лізингу одночасно беруть участь три сторони: продавець, орендодавець і орендар, а фінансової оренди – дві сторони: орендодавець і орендар.

Згідно з МСБО 17 та відповідним ПСБО 14 «Оренда» у орендодавців фінансова оренда обліковується у складі дебіторської заборгованості за сумою чистих інвестицій в оренду. Визнання доходу від оренди рекомендується проводити за моделлю сталої періодичної норми прибутковості на чисті інвестиції орендодавця в фінансову оренду.

Концепція відображення у бухгалтерському обліку орендних операцій згідно з пропозиціями по удосконаленню рекомендацій МСБО подана у додатку Л8. Пропонується не змішувати витрати і доходи за орендними операціями з іншою діяльністю

орендодавця і застосовувати окремі рахунки 978, 979, 747, 748 для відображення відповідних господарських операцій. У орендаря витрати на оренду мають бути віднесені на той вид діяльності, в якому використовуються орендовані активи. При операційній оренді витрати на капітальний ремонт у орендаря повинні відноситися на окремий рахунок 155, піддаватися амортизації і у разі припинення орендних відносин неамортизована частка таких капітальних витрат повинна відшкодовуватися орендодавцем. Для забезпечення відображення у балансі очікуваних економічних вигід від орендних операцій доцільно ввести рахунок 185 «Орендні платежі до отримання».

За рекомендаціями бухгалтерських стандартів фінансові інструменти можуть обліковуватися за справедливою або за амортизованою вартістю. Зокрема, виручка оцінюється за справедливою вартістю отриманого або очікуваного надходження грошей у майбутньому. Щоб визначити теперішню і майбутню вартість грошових надходжень, застосовують методи дисконтування і складного відсотка. Різниця між номінальною вартістю фінансового інструменту та сумою отриманого відшкодування відображається у фінансових доходах та витратах, проте вони мають бути віднесені до тих звітних періодів, до яких вони відносяться, а не до періоду укладення угоди чи розрахунків однією сумою. З цієї метою спочатку необхідно такі різниці відносити на витрати чи доходи майбутніх періодів.

У випадку включення фінансових витрат до собівартості кваліфікованих активів згідно з П(С)БО 31 «Фінансові витрати» та аналогічним IAS 23 «Borrowing Costs» вони амортизуються з включенням суми амортизації у витрати виробництва. Таким чином, судячи з визначення кваліфікованих активів, вони повинні відноситися до довготермінових, а не поточних активів.

Згідно з П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» необоротні активи, призначені реалізації, повинні обліковуватися окремо на субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу». При відображенні продажу необоротних активів на бухгалтерських рахунках виникають суперечності щодо віднесення цих операцій на відповідні рахунки доходів і витрат. Притри-

муючись обраного підходу до кваліфікації продажу необоротних активів як операції інвестиційної діяльності, пропонуємо відображати такий продаж на відповідних субрахунках витрат і доходів інвестиційної діяльності.

При продажу необоротних активів дохід від продажу слід відображати на субрахунку доходів від інвестиційної діяльності, наприклад, 746 «Доходи від продажу необоротних активів» бухгалтерським проведенням:

Дебет 377 Кредит 746 – на справедливую вартість продажу.

Залишкову вартість реалізованого необоротного активу доцільно списувати на витрати інвестиційної діяльності, наприклад:

Дебет 977 «Витрати від продажу необоротних активів» Кредит 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу».

Далі визначимо капітальні та фінансові інвестиції в інші СГД за даними консолідованого звіту DTEK Holdings B.V. за 2013 рік (<https://dtek.com/>). У балансі залишки інвестицій в асоційовані компанії показуються окремим рядком від залишків довготермінових фінансових інвестицій. Зокрема, балансова вартість інвестицій в асоційовані компанії за даними примітки 11 склала 5 574 млн грн на 1.01.2012 р. і 12 млн грн на 21.12.2012 р. і на 31.12.2013 р. Станом на кінець 2013 року ТОВ ДТЕК за даними консолідованого балансу мало довготермінових фінансових інвестицій на суму 592 млн грн, зокрема, в дольові цінні папери – 46 млн грн, в акції – 280 млн грн, в довготермінові депозити – 266 млн грн, а також поточних фінансових інвестицій на 1 058 млн грн, в тому числі в депозити – 996 млн грн, у видані кредити – 9 млн грн та обмежені у використанні грошові кошти – 53 млн грн. Тобто, інвестиції, спрямовані назовні, склали 1 662 млн грн.

Дотримуючись обраного підходу до класифікації інвестицій в інші СГД на капітальні та фінансові, перегрупуємо дані приміток 11 і 12 на капітальні і фінансові інвестиції (табл. 3.6).

До капітальних інвестицій в інші СГД були віднесені вкладення в акції та в асоційовані компанії, усі інші інвестиції класифіковано як фінансові.

**Таблиця 3.6 – Інвестиції ТОВ ДТЕК в інші СГД у  
2012–2013 роках**

(млн грн)

Інвестиції	На 31.12.2012 р.	На 31.12.2013 р.	Відхи- лення
1. Капітальні	172	292	120
2. Фінансові	224	1 370	1 146
У т. ч. довготермінові	125	312	187
У т. ч. поточні	99	1 058	959
Усього інвестицій в інші СГД	396	1 662	1 266

Інвестиції у дочірні підприємства у консолідованій звітності відображено за декількома рядками активів і зобов'язань у загальних їх сумах, окремо суми основних засобів, нематеріальних активів та гудвілу придбаних дочірніх підприємств можна спостерігати за даними приміток 8, 9 і 10. Результати від придбання компаній можна визначити за даними примітки 33 в розрізі придбаних компаній. Зокрема, у 2012–2013 роках були придбані наступні дочірні компанії (табл. 3.7).

**Таблиця 3.7 – Придбання дочірніх компаній  
DTEK Holdings B.V. у 2012–2013 роках**

(млн грн)

Показники Придбані компанії	Спра- ведлива вартість 100 % чистих активів	Доля придба- них чистих активів	Вар- тість при- дбання	Дохід від вигідної покупки або гудвіл	Чистий притік (відтік) грошо- вих коштів
1	2	3	4	5	6
2013 рік					
1. ПАТ «Нафтогаз- видобування» (Україна, Полтава)	7 572	3 407 (45 %)	2 471	–936	–1 738
2. ТОВ «Електро- наладка»	57	56 (98 %)	1	–55	1 289

Продовж. табл. 3.7

1	2	3	4	5	6
2012 рік					
3. ПАТ «Дніпро-енерго» (Україна, Запоріжжя)	4 325	3 155 (73 %)	5 154	1 999	-1151
4. ПАТ «Західенерго» (Україна, Львів)	2 501	1 774 (71 %)	3 039	1265	x
5. ПАТ «Донецько-бленерго» (Україна, Донецьк)	975	696 (71 %)	832	136	-319
6. ПАТ «Дніпрообл-енерго» (Україна, Дніпропетровськ)	1 229	633 (52 %)	680	47	-619
7. ПАТ «Крименерго»	1 620	931 (57 %)	327	-604	-228
8. ОДО «Шахта «Білозерська» (Україна, Донецька обл.)	212	202 (95 %)	202	x	x
9. Ростовські шахти (Російська Федерація, Ростовська обл.)	310	310 (100 %)	310	—	-296

За даними табл. 3.7 найбільш вигідним придбанням є придбання ТОВ «Електроналадка», так як дохід від вигідної покупки цієї компанії становить 55 млн грн, а чистий притік грошових коштів – 1 289 млн грн.

Проте, консолідована звітність не може забезпечити інформацією функції контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу у дочірні компанії протягом їх повних життєвих циклів, так як у примітках подається лише інформація за звітний період, а управління ефективністю вкладення капіталу потребує інформації за значні часові проміжки.

Згідно з даними консолідованого звіту про фінансові результати DTEK Holdings B.V. за 2012–2013 роки результати від фінансової та інвестиційної діяльності не визначаються, доходи і витрати від неосновної діяльності показані декількома рядками звіту.

Згідно з даними консолідованого звіту про фінансові результати DTEK Holdings B.V. за 2012–2013 роки фінансові доходи холдингу за 2018 рік становлять 470 млн грн, фінансові витрати – 3 754 млн грн, тобто за даними звіту отриманий збиток від фінансової діяльності – 3 284 млн грн. Склад фінансових доходів і витрат наведено у примітці 30. Дотримуючись авторських визначень фінансової та інвестиційної діяльності, прокласифікуємо фінансові витрати на витрати фінансової діяльності, пов’язані з фінансуванням усієї діяльності холдингу витрати, фінансові витрати інших видів діяльності і витрати на підтримання капіталу (табл. 3.8, 3.9).

**Таблиця 3.8 – Доходи і витрати фінансової діяльності та витрати на фінансування DTEK Holdings B.V. за 2012–2013 роки**

(млн грн)

Показники	2012 рік	2013 рік	Відхилення
1.1. Відсоткові доходи від банківських депозитів	256	199	–57
<b>Усього доходів фінансової діяльності</b>	<b>256</b>	<b>199</b>	–57
2.1. Витрати по відсотках: – за банківські кредити – за випущені облігації	–1 169 –379	–1 398 –565	–229 –186
2.2. Витрати на тендер	–	–188	–188
2.3. Амортизаційні витрати за позиковими коштами	–58	–128	–70
2.4. Ефект дисконтування пенсійних зобов’язань	–554	–557	–3
2.5. Збитки мінус прибуток від курсових різниць за позиковими коштами	–448	–317	131
2.6. Інші фінансові витрати	–71	–83	–12
<b>Усього спільних витрат на фінансування холдингу</b>	<b>–2 679</b>	<b>–3 236</b>	<b>–557</b>

Таким чином, доходи від фінансової діяльності склали за 2013 рік 199 млн грн, що менше за показник минулого року на

57 млн грн. До доходів фінансової діяльності можна безпосередньо віднести лише відсотки за банківськими депозитами. До витрат фінансової діяльності прямо не можна віднести жодну вказану в примітці 30 статтю, так як вони або пов'язані з фінансуванням усієї діяльності холдингу, або із інвестиційною діяльністю (придбанням дочірніх підприємств або підготовкою активів до продажу), або є витратами на підтримання капіталу.

До витрат на фінансування діяльності холдингу слід віднести збитки мінус прибуток від курсових різниць за позиковими коштами, які показуються окремим рядком у звіті про фінансові результати, а також окремі фінансові витрати, показані в примітці 30. Таким чином, витрати на фінансування спільної діяльності холдингу за 2013 рік становили 3 236 млн грн, що на 557 млн грн більше, ніж на минулий рік. Ці суми слід розподілити між видами діяльності холдингу за обраною базою розподілу, наприклад, питомою вагою активів, які задіяні у визначених видах діяльності.

Фінансові доходи і витрати інвестиційної діяльності слід враховувати при визначенні результату від інвестиційної діяльності. Також до фінансових витрат у примітці 30 входить витрата на підтримання капіталу, зокрема, зміна справедливої вартості похідних фінансових інструментів. Визнання збитку від оцінки справедливої вартості інвестицій в асоційовані компанії за 2012 рік у сумі –385 млн грн також є витратою на підтримання капіталу.

Згідно з даними консолідованого звіту про фінансові результати DTEK Holdings B.V. за 2012–2013 роки, дохід від вигідної покупки за 2013 рік становить 991 млн грн, за 2012 рік – 604 млн грн, тобто збільшився на 387 млн грн. Доля в результатах асоційованих компаній за 2012 рік – збиток у сумі 205 млн грн, резерв інвестицій для продажу за 2012 рік – 63 млн грн. Окремі статті фінансових доходів і витрат, які показані у примітці 30, можна безпосередньо віднести до інвестиційної діяльності холдингу (табл. 3.9).

**Таблиця 3.9 – Доходи і витрати інвестиційної діяльності  
DTEK Holdings B.V. за 2012–2013 роки**

(млн грн)

Показники	2012 рік	2013 рік	Відхи- лення
1.1. Дохід від вигідної покупки	604	991	387
1.2. Дохід від первісного визнання довготермінової кредиторської заборгованості	307	205	–102
1.3. Ефект дисконтування довготермінової реструктуризованої дебіторської заборгованості	25	13	–12
1.4. Інші фінансові доходи	14	53	39
<b>Усього доходів інвестиційної діяльності</b>	<b>950</b>	<b>1 262</b>	<b>312</b>
2.1. Доля в результатах асоційованих компаній	–205	–	205
2.2. Резерв інвестицій для продажу	–63	–	63
2.3. Ефект дисконтування відстроченої винагороди за придбання	–273	–302	–29
2.4. Ефект дисконтування довготермінової кредиторської заборгованості	–359	–260	99
2.5. Збиток від дострокового погашення довготермінової кредиторської заборгованості	–977	–203	774
2.6. Ефект дисконтування резерву по виведенню активів із експлуатації	–57	–56	–1
2.7. Збиток від первісного визнання довготермінової реструктуризованої дебіторської заборгованості	–2	–13	11
<b>Усього витрат інвестиційної діяльності</b>	<b>–1 936</b>	<b>–834</b>	<b>1 102</b>
<b>Результат інвестиційної діяльності</b>	<b>–986</b>	<b>428</b>	<b>1 414</b>

Таким чином, застосування підходу до СГД як об'єкта вкладення капіталу у бухгалтерському обліку посприяло удосконаленню визначення капітальних і фінансових інвестицій в інші СГД та результатів фінансової й інвестиційної діяльності.



Застосування даного підходу дозволило відокремити інвестиції, спрямовані назовні, від самоінвестицій СГД, відокремити капітальні інвестиції від фінансових і переглянути сутність фінансової діяльності підприємства, що посприяло підвищенню якості бухгалтерської інформації щодо фінансових результатів у розрізі видів діяльності СГД.

### **3.6. Облік процесів продукування економічних вигід від операційної діяльності**

Більшість СГД створені з метою ведення операційної діяльності, задля якої вони здійснюють самоінвестиції, зокрема, у власні необоротні та оборотні активи. Самоінвестиції за своєю сутністю є капітальними і здійснюються у таких формах, зокрема: в основні засоби та нематеріальні активи і в запаси товарно-матеріальних цінностей. У бухгалтерському обліку дані об'єкти регламентуються різними національними та міжнародними стандартами, проблеми застосування яких досліджуються далі.

Зокрема, за П(С)БО 7 визначений перелік дев'яти груп основних засобів та семи – інших необоротних матеріальних активів. Згідно з МСБО 16 рекомендується вести облік основних засобів за їх класами, наприклад, земля, будівлі, машини і обладнання, меблі та приладдя, офісне обладнання тощо, проте їх чіткий перелік не встановлено. Разом з тим МСБО 16 не поширюється на тварин і багаторічні насадження (їх облік регламентуються МСБО 41 «Сільське господарство») та інші необоротні матеріальні активи (такого поняття МСБО не передбачає). Окрім того, предмети прокату належать до інвестиційного майна (регламентуються МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість»), а природні ресурси відносяться до мінеральних та їх облік регламентується МСФЗ 6.

Таким чином, основні засоби, біологічні активи, предмети прокату та природні ресурси доцільно об'єднати під спільною назвою – довготермінові матеріальні активи (рис. 3.7) і привести національні ПСБО, якими вони регламентуються, у відповідність до МСФЗ та МСБО.



Рисунок 3.7 – Регламентування обліку довготермінових матеріальних активів

Критерії визнання матеріального активу об'єктом основних засобів у вітчизняних та міжнародних стандартах обліку аналогічні. Проте в МСБО зазначено, що одиницею обліку основних засобів слід визнавати частину цілісного майнового комплексу виходячи з професійного судження, а в П(С)БО – об'єкт основних засобів.

Порядок формування первісної вартості основних засобів за МСБО та П(С)БО дещо відрізняється, зокрема, на суму вартості запчастин, використаних для їхнього ремонту, та суму одержаних державних грантів на їхнє придбання (у вітчизняних стандартах ці витрати не враховано).

За П(С)БО 7, підприємством при придбанні основних засобів застосовується оцінка їх за первісною вартістю, яка визнача-

ється в залежності від способу придбання основного засобу. Як П(С)БО 7, так і МСБО 16 визначають первісною вартістю об'єкта основних засобів їх собівартість. Згідно з МСБО 16 в подальшому СГД може обрати облікову оцінку щодо класу основних засобів за моделлю собівартості (облік по собівартості), або за моделлю переоцінки (облік по справедливій (переоціненій) вартості, на основі ринкових свідчень за допомогою експертної оцінки, за доходом, або за амортизованою відновлюваною собівартістю). В ПСБО 7 методи оцінки основних засобів на основі ринкових свідчень за допомогою експертної оцінки та за доходом не передбачені.

За МСБО 38 «Intangible Assets» допускається ідентифікація нематеріальних активів, які виникають з договірних та інших юридичних прав, незалежно від можливості відділити їх від компанії (метод генеруючої одиниці). Даний МСБО також рекомендує вести облік нематеріальних активів за їх класами, які включають: торгові марки; заголовки та назви видань; комп'ютерне програмне забезпечення; ліцензії та привілеї; авторське право, патенти та інші права на промислову власність; права на обслуговування та експлуатацію; рецепти, формули, моделі; проекти та прототипи; нематеріальні активи на етапі розробки тощо. У П(С)БО 8 визначено шість груп нематеріальних активів згідно з класифікацією прав на подібні групи активів та подано застереження щодо витрат, які недоцільно капіталізувати.

За МСБО 38 рекомендується капіталізувати витрати на розробку і зараховувати їх до складу нематеріальних активів за визначених умов, в П(С)БО 8 через нечітку межу між поняттями «дослідження» та «розробка» дана операція є невизначеною. Зокрема, ПКТ 32 «Нематеріальні активи: витрати на сторінку в інтернеті», КТМФЗ 13 «Програми лояльності клієнта» дають пояснення з приводу створення відповідних нематеріальних активів. Проте, немає пояснень щодо принципів капіталізації інших витрат, які за певних обставин можуть бути капіталізовані, зокрема, витрат на навчання і підвищення кваліфікації персоналу, витрат на удосконалення бізнес-процесів. Включення таких витрат у витрати звітного періоду спотворює фінансовий результат і знижує реальну вартість активів СГД.

Оцінювання нематеріальних активів у фінансовому обліку рекомендується здійснювати аналогічно як і основних засобів за фактичною собівартістю, за поточною відновною вартістю, за поточною ринковою вартістю, за чистою вартістю реалізації. Проте, на відміну від МСБО 38, у П(С)БО 8 не регламентовано порядок придбання і створення нематеріальних активів за рахунків державних грантів.

Згідно з IAS 2 «Inventories» та П(С)БО 9 «Запаси» є відмінності у виборі методів обліку надходження запасів: найменша оцінка згідно з міжнародними рекомендаціями або лише собівартість – згідно з національними. Українські підприємства можуть оцінювати запаси при надходженні їх на підприємство або за первісною вартістю (собівартістю придбання), або за продажними цінами. МСБО 2 регламентує також облік витрат, для яких у національних стандартах розроблено окремий П(С)БО 16 «Витрати». При визначенні собівартості вироблених запасів згідно з МСБО 2 рекомендується один метод – поглинання. На дату балансу запаси слід оцінювати за найменшою із двох оцінок: собівартістю або чистою продажною ціною. У міжнародній практиці бухгалтерського обліку відомі два основних способи визначення собівартості реалізованих запасів: поточний і періодичний [288]. Згідно з МСБО 2, як і за П(С)БО 9, собівартість реалізованих запасів слід визначати за одним із методів: ФІФО, середньозваженою собівартістю, ідентифікованою собівартістю, за нормативними затратами або цінами продажу.

Самоінвестиції можуть бути визначені лише за даними бухгалтерського обліку про надходження активів, які використовуються в діяльності СГД, зокрема, необоротних і оборотних, так як у балансі показуються лише їх залишки за чистою балансовою (залишковою, переоціненою) вартістю на дату балансу. Проте, інформацію про самоінвестиції в необоротні активи ТОВ ДТЕК можна зібрати також на основі приміток 8 і 9. Так, зміни основних засобів за 2013 рік включають придбання дочірніх компаній та самоінвестиції в основні засоби, їх вибуття та інші зміни. Придбання дочірніх компаній слід віднести до капітальних інвестицій, спрямованих назовні, тоді надходження основних засобів за 2013 рік склали 4 973 млн грн, що і є сумою

самоінвестицій в основні засоби, у 2012 розраховані аналогічно самоінвестиції в основні засоби – 4 856 млн грн. Самоінвестиції в нематеріальні активи за 2013 рік склали 183 млн грн, за 2012 рік – 137 млн грн за даними примітки 9.

У результаті придбання нових дочірніх компаній у 2012 році був придбаний гудвіл у сумі 3 447 млн грн згідно з приміткою 10. Ця сума повинна бути включена до капітальних інвестицій, спрямованих назовні, разом із сумами інших придбаних активів.

До складу основних засобів ТОВ ДТЕК у балансі зараховані незавершені капітальні інвестиції, що є недоцільним з метою фінансово-економічного аналізу балансу, так як спостерігається завищення залишку основних засобів. Також незавершені капітальні інвестиції (незавершене будівництво) не використовуються в діяльності компанії протягом звітного періоду (це вилучені з діяльності ресурси), тому їх недоцільно враховувати у складі активів для розрахунку рентабельності сукупних активів.

Самоінвестиції в товарно-матеріальні запаси за даними консолідованого звіту ТОВ ДТЕК встановити неможливо, так як у примітці 13 немає даних про їх рух за звітний період. Таким чином, інформація про самоінвестиції ТОВ ДТЕК у 2012 і 2013 роках виглядає наступним чином (табл. 3.10).

**Таблиця 3.10 – Самоінвестиції ТОВ ДТЕК у 2012–2013 роках**

*(млн грн)*

<b>Самоінвестиції</b>	<b>У 2012 році</b>	<b>У 2013 році</b>
1. В основні засоби	4 885	5 945
2. В нематеріальні активи	137	183
3. В товарно-матеріальні запаси	х	х

Оскільки раніше був зроблений висновок про недосконалість форми балансу (звіту про фінансовий стан), яка передбачена сучасними бухгалтерськими стандартами, зокрема, побудови активу балансу, нами розроблена структура активу балансу відповідно до використання активів в розвізі видів діяльності (додаток М1). Актив балансу містить чотири розділи: 1 – Активи, які використовуються в операційній діяльності, 2 – Активи,

які використовуються в фінансовій діяльності, 3 – Активи, які використовуються в інвестиційній діяльності, 4 – Активи, вилучені з господарської діяльності. Дані заповнені на підставі приміток до консолідованої звітності ТОВ ДТЕК за 2013 рік. Оскільки залишки основних засобів ТОВ ДТЕК складаються із незавершених капітальних інвестицій, основних засобів придбаних у звітному періоді дочірніх підприємств та введених в експлуатацію основних засобів на усіх підприємствах групи, то відповідні суми було вилучено зі складу основних засобів і віднесено на відповідні рядки балансу у періоді їх придбання. Так само зі складу нематеріальних активів вилучено нематеріальні активи придбаних у звітному періоді дочірніх підприємств. У наступних звітних періодах основні засоби і нематеріальні активи будуть входити до складу відповідних активів холдингу, а не інвестицій у дочірні компанії.

Бухгалтерський облік ведеться за видами звичайної діяльності, до складу якої входить операційна (основна і неосновна), фінансова та інвестиційна [350]. Зокрема, для торговельного підприємства основною є торговельна діяльність, тому у бухгалтерському обліку торговельного підприємства моделюється кругообіг торговельного капіталу. Разом з тим виручка будь-якого підприємства формується у результаті продаж, тому незважаючи на те, що для промислового підприємства основною є виробнича діяльність, доцільно спочатку дослідити процес кругообігу торговельного капіталу, в який вписати виробничий процес. Це дозволить виділити етапи господарського процесу підприємства і відповідні їм об'єкти витрат.

Вперше повний аналіз кругообігу торговельного капіталу був проведений К. Марксом у роботі «Капітал». К. Маркс вивів формулу торговельного капіталу (Г-Т-Г') і визначив у загальному вигляді два його етапи – купівля товарів з метою перепродажу і продаж товарів.

У бухгалтерському обліку застосовується подібний до терміна «кругообіг капіталу» термін «операційний цикл», який визначається як проміжок часу між придбанням запасів для провадження діяльності і отриманням грошей та їх еквівалентів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг

(НП(С)БО 1). В економічному аналізі також застосовуються терміни «виробничий цикл» і «фінансовий цикл», тривалість яких розраховується за даними балансів СГД.

В інформаційних системах бухгалтерського обліку [476] застосовується інше розуміння операційних циклів і моделюються зазвичай чотири операційні цикли: доходів (продажі, дебіторська заборгованість), витрат (купівля і кредиторська заборгованість); виробництва (необоротні та оборотні активи) і фінансовий (рух грошових коштів), та один не операційний цикл – складання фінансової звітності. Таким чином, К. Маркс досліджував лише два операційних цикли: витрат (купівля товарів) і доходів (продаж товарів). Проте, він не врахував в етапах кругообігу капіталу процеси перетворення оборотних активів у заборгованість (дебіторську та кредиторську), а заборгованості – в гроші. Таким чином, можна стверджувати, що насправді процес кругообігу капіталу є набагато складнішим. Тому далі дослідимо окремі його етапи.

Вкладений у підприємство капітал трансформується, зокрема, у витрати кожного етапу господарського процесу і з метою визначення ефективності за етапами господарських процесів та результатів функціональних підрозділів підприємства є потреба в обліку витрат, доходів і результатів за кожним етапом.

Дослідження особливостей кругообігу торговельного капіталу проводилось нами раніше [132, с. 26–30]. В процесі дослідження виявлено, що основними чинниками, які справили вплив на структуру торговельного процесу за останні десятиліття, є маркетингова і соціалізація сучасного суспільства. Ці процеси призвели до зміни мислення управлінців підприємств і переорієнтації діяльності підприємств від виробничих стратегій до ринкових (клієнто-орієнтованих). Таким чином, виник стратегічно важливий етап торговельного процесу – маркетинг.

По-друге, в умовах розвитку інформаційного суспільства ускладнення товарів за рахунок збільшення у їх вартості долі нематеріальних активів разом з орієнтацією діяльності підприємств на задоволення потреб клієнтів викликало появу на торговельних підприємствах додаткових видів обслуговування клієнтів – доставки та післяпродажного обслуговування складних в

експлуатації і гарантійних товарів. Ці види обслуговування потребують виділення їх в окремі етапи (фази) торговельного процесу – доставка товарів і післяпродажне обслуговування.

Ще одним важливим чинником, який необхідно досліджувати і враховувати при організації торговельного процесу, є ускладнення організації бізнес-процесів. Зокрема, етап закупки товарів з метою перепродажу не може бути здійснений одно-моментно, так як необхідно витратити час, працю і кошти для збору інформації і вивчення ринку товарів, пошук постачальників, укладання контрактів, безпосередньо закупки товарів, складування і розміщення їх на зберігання та інші. Поступово все більше витрат на спілкування в процесі господарської діяльності визнається у бухгалтерському обліку як витрати підприємства. Проте через відсутність методичного забезпечення щодо їх визнання та обліку такі витрати довільно відносяться на бухгалтерські рахунки і статті витрат та спотворюють результати діяльності функціональних підрозділів. Так як складське господарство сучасної торговельної мережі є надто складним і потребує його чіткої організації та обліку витрат, то виникла потреба у виділенні етапу зберігання товарів окремо від етапу їх закупки.

Відповідно етапу зберігання товарів на торговельному підприємстві на промисловому підприємстві доцільно передбачити виробничий етап. Таким чином, кругообіг промислового капіталу можна вписати в процес кругообігу торговельного.

Вищевикладені обставини справили вплив на кількість етапів господарського процесу операційної діяльності СГД і потребу в їх бухгалтерському моделюванні (рис. 3.8).

У бухгалтерському обліку згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [385] передбачено виділення рахунків для наступних видів торговельних витрат: собівартість реалізованих товарів (рахунок 90) і витрати на збут (рахунок 93). Для обліку товарного капіталу застосовується рахунок 28 «Товари». Таким чином, можна констатувати, що інформаційне моделювання торговельних процесів у бухгалтерському обліку є досить обмеженим. Бракує рахунків для ведення обліку витрат на



маркетинг, закупку товарів, зберігання товарів, доставку товарів та післяпродажне обслуговування клієнтів. Тому пропонуються зміни до плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу та зобов'язань, зокрема, рахунок 93 доцільно назвати «Витрати за етапами господарського процесу» (додаток М2) і передбачити до нього окремі субрахунки для обліку витрат за етапами господарського процесу операційної діяльності.

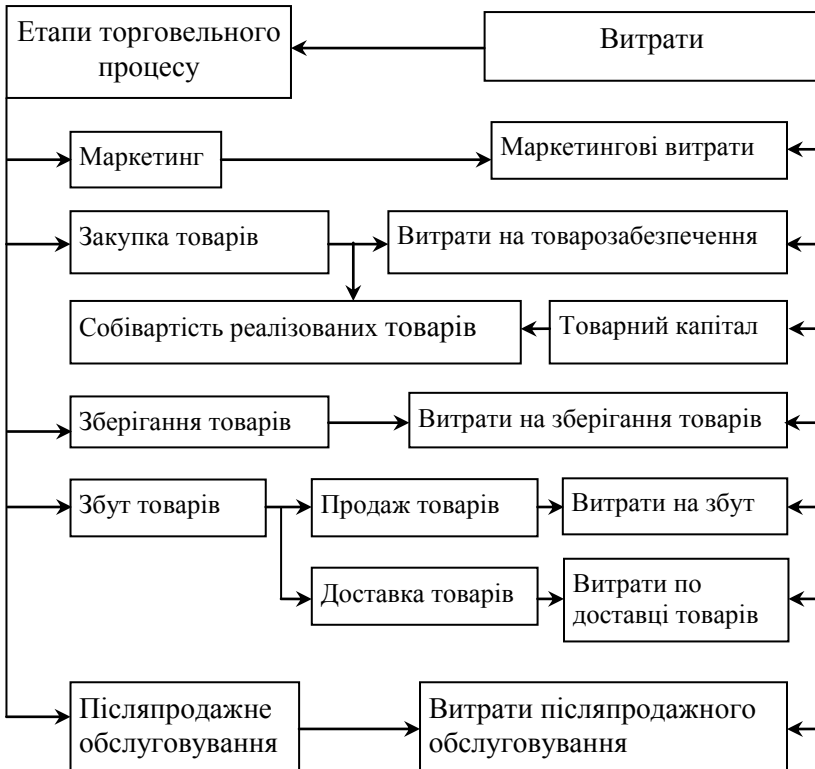


Рисунок 3.8 – Етапи і витрати торговельного процесу

Для обліку витрат на виробництво товарів, робіт та послуг призначені рахунки 23, 24, 25 та 91, облік на яких ведеться за субрахунками та статтями витрат згідно з особливостями техно-

логічного процесу. Для обліку витрат на маркетинг, закупку сировини, зберігання запасів продукції, реалізацію продукції, а також робіт і послуг, післяпродажне обслуговування пропонується застосовувати рахунок 93 з розробленою нами структурою субрахунків.

Особливої уваги потребують адміністративні витрати підприємства. Цю групу витрат капіталізувати недоцільно, так як витрати на адміністрування не здатні приносити користь в майбутньому, проте і враховувати їх при визначенні результату від операційної діяльності – недоцільно, так як адміністративний апарат працює в усіх видах діяльності СГД, а не лише в операційній. Пропонується фінансові результати за видами діяльності визначати без врахування адміністративних витрат. Зокрема, при визначенні результату від операційної діяльності слід із валового прибутку від реалізації (валової доданої вартості) вираховувати лише витрати, які обліковуються на рахунках 93 і 94. Тільки після визначення фінансового результату підприємства від усіх видів діяльності доцільно вираховувати з нього адміністративні витрати. Можливо також розподіляти адміністративні витрати за видами діяльності згідно з обраною базою розподілу. У підрозділі 2.3 також було доведено необхідність розподілу між видами діяльності сукупних витрат на фінансування СГД.

У відповідності з пропозиціями щодо змін при визначенні фінансових результатів СГД звіт про фінансові результати (сукупний дохід) (його перший розділ) матиме наступний вигляд (додаток М3). У першому розділі цього звіту додано рядки: «Витрати на маркетинг», «Витрати на товарозабезпечення», «Фінансові витрати операційної діяльності», які враховуються при визначенні фінансового результату від операційної діяльності; рядок «Адміністративні витрати» передбачено враховувати уже при визначенні фінансового результату підприємства від звичайної діяльності до оподаткування.

Фінансові витрати операційної діяльності визначаються на основі розподілу спільних витрат на фінансування холдингу пропорційно питомій вазі активів, які використовуються в операційній діяльності. Зокрема, у попередньому підрозділі (табл. 3.8) виділені спільні витрати на фінансування холдингу за 2013 рік у

сумі 3 236 млн грн, за 2012 рік – 2 679 млн грн. На підставі балансу ТОВ ДТЕК (додаток М1), який розподіляє активи в розрізі видів діяльності, можна визначити питому вагу активів, які використовуються в операційній діяльності. На кінець 2013 року в операційній діяльності було використано 28 351 млн грн активів, що складає 39,1 % від суми усіх використаних активів (усього активи за мінусом вилучених), на кінець 2012 року питома вага використаних в операційній діяльності активів склала 16,2 %. Таким чином, фінансові витрати операційної діяльності за 2013 рік – 1 265,3 млн грн, за 2012 рік – 434 млн грн (табл. 3.11).

**Таблиця 3.11 – Розподіл спільних витрат на фінансування холдинку між видами діяльності ДТЕК Holdings B.V. за 2012–2013 роки**

(млн грн)

Активи, які використовуються, в розрізі видів діяльності	2012 рік		2013 рік		Розподіл витрат на фінансування холдингу за	
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	2012 рік	2013 рік
Усього використовується:	51 200	100	72 530	100	2 679	3236
у тому числі: в операційній діяльності	8 299	16,2	28 351	39,1	434	1 265,3
в фінансовій діяльності	1 657	3,2	826	1,1	85,7	35,6
в інвестиційній діяльності	41 244	80,6	43 353	59,8	2 159,3	1 935,1

Доходи і витрати фінансової та інвестиційної діяльності відкориговані згідно з нашими визначеннями цих видів діяльності. До витрат фінансової діяльності слід віднести лише витрати на фінансування, які відносяться до цього виду діяльності, згідно з питоною вагою використаних у ній активів. За 2013 рік у фінансовій діяльності використано 1,1 % активів, тому витрати на фінансування складають 35,6 млн грн, за 2012 рік – 3,2 % акти-

вів і 85,7 млн грн витрат на фінансування. Доходи і витрати інвестиційної діяльності були визначені у попередньому підрозділі в таблиці 2.9. Слід лише відкоригувати витрати інвестиційної діяльності на витрати на фінансування, які відносяться до інвестиційної діяльності. Таким чином, прибуток від операційної діяльності, розрахований за нашим підходом, відрізняється від даних консолідованого звіту холдингу, як і результати інших видів діяльності (табл. 3.12).

**Таблиця 3.12 – Фінансові результати в розрізі видів діяльності DTEK Holdings B.V. за 2012–2013 роки**

(млн грн)

Результати у розрізі видів діяльності, у тому числі:	2012 рік	2013 рік	Відхилення
1. Доходи операційної діяльності	85 846	95 727	9 881
2. Витрати операційної діяльності	73 214	86 707	13 493
3. Результат операційної діяльності	12 632	9 020	–3 612
4. Доходи фінансової діяльності	256	199	–57
5. Витрати фінансової діяльності	85,7	35,6	–50,1
6. Результат фінансової діяльності	170,3	163,4	–6,9
7. Доходи інвестиційної діяльності	950	1 262	312
8. Витрати інвестиційної діяльності	4 095,3	2 769,1	–1 326,2
9. Результат інвестиційної діяльності	–3 145,3	–1 507,1	1 638,2

Витрати на підтримання капіталу слід розуміти як перенесення частини вартості активів на витрати звітного періоду, зокрема, нарахування амортизації, коригування справедливої вартості активів з метою захисту їх від знецінення та від коливань індексів цін та курсів валют, а також витрати на дообробку товарно-матеріальних запасів. Якщо в результаті оцінки справедливої вартості активів буде отримано позитивний фінансовий результат, то він складе інший сукупний дохід, негативний – витрати на підтримання капіталу. Витрати на підтримання капіталу пропонується не враховувати у складі витрат при визначенні фінансових результатів, а показувати у другому розділі цього звіту і враховувати при визначенні іншого сукупного доходу.

Окрім нарахування амортизації (методи амортизації за національними та міжнародними стандартами обліку не відрізняються), активи періодично оцінюються в обліку на наявність ознак зменшення їхньої корисності та підлягають переоцінці (ці два процеси є окремими). Згідно з ПСБО 28 «Зменшення корисності» та IAS 36 «Impairment of Assets» втрати від знецінення активу відображаються у витратах поточного періоду або зменшують суму додаткового капіталу (нарахованого резерву під знецінення активів) у випадку їх попередньої дооцінки, а відновлення активів збільшують додатковий капітал (резерв під знецінення активів) або доходи поточного періоду. На суму знецінення коригуються також накопичені амортизаційні відрахування.

У вітчизняному обліку переоцінка необоротних активів і їх знецінення (відновлення) відображаються у складі капіталу на одному й тому ж рахунку (423 «Дооцінка активів»), хоч викликані різними чинниками. Для відображення даних процесів у складі доходів і витрат призначені окремі рахунки – 742 «Дохід від відновлення корисності активів» та 746 «Інші доходи від звичайної діяльності»; 972 «Втрати від зменшення корисності активів» та 975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій».

Таким чином, витрати на підтримання капіталу підрозділяються на ті, які входять до складу прибутків і збитків, і ті, які відображаються на рахунках капіталу без відображення у складі прибутків та збитків. Їх можна також підрозділити за видами діяльності СГД (табл. 3.13).

**Таблиця 3.13 – Витрати на підтримання капіталу та інший сукупний дохід DTEK Holdings B.V. за 2012–2013 роки**

(млн грн)

Показники	2012 рік	2013 рік	Відхилення
1	2	3	4
1. Нархована амортизація необоротних активів, у тому числі:	6 024	6 734	710
у собівартості реалізованої продукції	5 878	6 549	671

Продовж. табл. 3.13

1	2	3	4
у витратах на збут	10	10	–
в адміністративних витратах	136	175	39
2. Втрати від знецінення активів, у тому числі:			
А) операційної діяльності	122	–480	–198,0
Переоцінка зобов'язань по пенсійному забезпеченню	145	–572	–717
Податок на прибуток, врахований при переоцінці зобов'язань по пенсійному забезпеченню	–23	92	115
Б) фінансової діяльності	56	–	–56
Прибуток/збиток від змін справедливої вартості фінансових інвестицій	60	–	
Податок на прибуток, врахований за фінансовими активами для продажу	–4	–	
В) інвестиційної діяльності	–331	–40	291
Визнання резерву інвестицій для продажу при переведенні в дочірні компанії	63	–	
Зміни в оцінках зобов'язань по виведенню активів з експлуатації	–9	–40	
Визнання збитку від оцінки справедливої вартості інвестицій в асоційовані компанії при переведенні в дочірні компанії	–385	–	
Г) фінансування холдингу	–	250	250
Реалізована частина зміни справедливої вартості хеджованих грошових потоків	–	–281	–281
Рекласифікаційне коригування відносно хеджованих грошових потоків	–	531	531
3. Курсові різниці, у тому числі:			
А) по операційній діяльності	705	38	–667
Чистий прибуток від курсових різниць (по операційній діяльності)	705	38	–667
Б) по фінансовій діяльності	0	0	–
В) по інвестиційній діяльності	0	0	–
Г) з фінансування холдингу	–406	–343	63
Резерв переоцінки валют	42	–26	–68

1	2	3	4
Збитки мінус прибуток від курсових різниць за позиковими коштами	-448	-317	131
4. Усього витрат на підтримання капіталу та іншого сукупного доходу, у тому числі:	6 170	6 159	-11
А) операційної діяльності	6 851	6 292	-559
Б) фінансової діяльності	56	-	-56
В) інвестиційної діяльності	-331	-40	-371
Г) фінансування холдингу	-406	-93	313

Таким чином, витрати на підтримання капіталу та інші сукупні доходи віднесені на рахунки витрат за різними видами діяльності та рахунки капіталу в дооцінках. Вилучення даних витрат і доходів в окремі показники звітності дозволить судити про збереження капіталу за фінансовою і продуктивною концепціями. Наведені в таблиці показники доцільно враховувати при визначенні результатів в розрізі видів діяльності на останньому етапі перед оподаткуванням після вилучення з доходів усіх витрат, здійснених з метою одержання доходів.

Звіт про рух грошових коштів пропонується складати на основі звіту про фінансові результати (сукупний дохід) за видами діяльності, з урахуванням уточнених визначень фінансової та інвестиційної діяльності, а також поправок до визначення фінансових результатів за видами діяльності та іншого сукупного доходу.

Звіт про власний капітал не повинен включати рух зареєстрованого капіталу, замість цієї статті пропонується стаття «Корпоративний капітал». З огляду на оновлене визначення власного капіталу він не повинен розподілятися на капітал материнської компанії та неконтрольовану частку. Зобов'язання перед неконтрольованою часткою, як і перед іншими засновниками, доцільно показувати у складі зобов'язань, а не власного капіталу.

## ВИСНОВКИ ЗА РОЗДІЛОМ 3

1. З метою узгодження законодавчої і бухгалтерської термінології доцільно термін «капітальні вкладення» визначати у Законі України «Про інвестиційну діяльність» як форму інвестицій у відтворення довготермінових матеріальних ресурсів. Також доцільно визначати в даному Законі термін «капітальні інвестиції» як витрати на створення і поліпшення довготермінових матеріальних і нематеріальних ресурсів. Відповідно, капітальні інвестиції – це капітальні вкладення (у довготермінові матеріальні активи) та витрати на створення і поліпшення нематеріальних активів.

2. На інвестиційній стадії інвестиційного процесу об'єкти інвестицій перетворюються у об'єкти підприємницької діяльності (активи підприємства). З іншої сторони, внески, зроблені засновниками, відображаються у складі зареєстрованого капіталу, який є елементом власного капіталу (належить засновникам).

3. Юридична концепція бухгалтерського обліку потребує розвитку в сторону приведення її положень у відповідність з юридичною концепцією права власності. З цією метою пасив балансу юридичної особи повинен бути побудований за принципом відповідності власного капіталу і виключного права власності та зобов'язань СГД і зобов'язального права у юридичних науках.

4. Зареєстрований капітал не можна вважати власним капіталом СГД, так як виключні права власності належать засновникам, а установчим договором встановлюються зобов'язальні відносини між СГД та засновниками. Юридична відповідальність за виконання даних зобов'язань покладається на орган управління СГД, пов'язаний з СГД трудовими відносинами. Тому доцільно рядок пасиву балансів підприємств «Зареєстрований капітал» перейменувати на «Зобов'язання перед засновниками» і виключити його зі складу власного капіталу юридичної особи.

5. Відносини з фінансової оренди можна класифікувати як відносини власності, якщо об'єкт оренди переходить у власність до орендаря. У випадку, коли об'єкт фінансової оренди не пере-



ходить у власність до орендаря, дана операція є подібною до майнового права чи майнового зобов'язання. Майнове право на об'єкт оренди може обліковуватися на рахунку 122 «Права користування майном».

6. Заборгованість – це сума, яка підлягає отриманню або виплаті з настанням терміну платежу внаслідок прийняття в минулому права чи зобов'язання за договором або є правом чи зобов'язком згідно із законодавством. Так як термін «заборгованість» є ширшим за змістом від терміна «зобов'язання» пропонується відкоригувати назви розділів і статей пасиву балансу (звіту про фінансовий стан) наступним чином: II «Довгострокові зобов'язання та зобов'язки», 1500 «Відстрочені податкові зобов'язки», III «Поточні зобов'язання і зобов'язки». З метою приведення у відповідність юридичної та бухгалтерської термінології слід ПСБО 11 назвати «Зобов'язання і зобов'язки», МСБО 37 – «Забезпечення, умовні зобов'язання, зобов'язки та умовні активи». В стандартах бухгалтерського обліку слід визначити терміни «заборгованість» та «податковий зобов'язок», «умовні зобов'язання та зобов'язки», «юридичні зобов'язання та зобов'язки», «конструктивні зобов'язання».

7. У плані рахунків бухгалтерського обліку рахунок 54 необхідно назвати «Відстрочені податкові зобов'язки», запропоновані згідно з МСБО 37 рахунки слід назвати 56 «Умовні зобов'язання та зобов'язки» (за видами зобов'язань), 57 «Юридичні зобов'язання та зобов'язки» (за видами зобов'язань), 58 «Конструктивні зобов'язання» (за видами зобов'язань).

8. Застосування концепції зацікавлених сторін у корпоративному менеджменті вимагає враховувати грошові оцінки зобов'язань СГД перед ними, що підлягає відображенню в пасиві балансу підприємств з метою інформаційного забезпечення захисту майнових інтересів різних груп суб'єктів господарських відносин. Пропонується в пасиві балансу виділити 9 розділів залежно від груп зацікавлених сторін, зокрема, власний капітал, зобов'язання перед засновниками, зобов'язання перед кредиторами, зобов'язання та зобов'язки перед менеджерами, зобов'язання та зобов'язки перед персоналом, зобов'язання перед клієн-

тами, зобов'язання та обов'язки перед державою і територіальною громадою, зобов'язання перед суспільством, зобов'язання перед конкурентами.

9. При визначенні об'єктів підприємницької діяльності у складі активів підприємства доцільно досліджувати їх з наступних підходів: 1) з точки зору соціально-економічних відносин, зокрема, майнових і особистих немайнових, пов'язаних з майновими відносинами (в юридичних науках); 2) з точки зору джерел економічної вигоди (в бухгалтерському обліку); 3) як грошового вираження споживчої цінності та її еквівалентів (у фінансовому аспекті); 4) з точки зору їх корисності і способів застосування у підприємницькій діяльності (у виробничому аспекті). До того ж має значення наявність у об'єктів вкладень капіталу матеріальної форми та поділ об'єктів вкладень капіталу за тривалістю терміна їх використання в операційному циклі підприємства.

10. У НП(С)БО 1 оборотні (поточні) активи доцільно визначати як активи підприємства, які використовуються протягом одного операційного циклу або протягом дванадцяти місяців з дати балансу та протягом цього терміну повністю переносять свою вартість на вартість готових продуктів. Необоротні (непоточні, капітальні) активи доцільно там визначати як активи підприємства, які використовуються в операційних циклах підприємств багаторазово і вартість яких частинами переноситься на вартість готових продуктів (амортизується).

11. Враховуючи те, що окрім необоротних активів, у відповідному розділі активу балансу показуються довгострокові активи, а в балансах більшості зарубіжних країн аналогічний розділ має назву «Довгострокові активи», а також через застосування різних критеріїв класифікації у випадку поділу активів на необоротні та оборотні і довгострокові та короткострокові, доцільно перейменувати розділ «Необоротні активи» на «Необоротні та довгострокові активи», а розділ «Оборотні активи» на «Оборотні та короткострокові активи». У вказаних розділах активу балансу доцільно показувати активи за матеріальною формою, а потім за предметно-функціональною ознакою їх поділу. Виокремлення додаткових ознак класифікації окремих

статей активів доцільно наводити відносно активів, які деталізуються, а не безсистемно.

12. В обліку вкладення капіталу в цілісні майнові комплекси чи їх частини (асоційоване підприємство, дочірнє підприємство та спільна діяльність) має те ж значення, що і придбання корпоративних прав. Підприємство як єдиний майновий комплекс з юридичної точки зору вважається нерухомістю. З метою узгодження юридичного і бухгалтерського підходів до інвестицій у цілісні майнові комплекси та їх частини доцільно з визначення фінансової інвестиції за П(С)БО12 виключити «придбання корпоративних прав», а для регламентування обліку даного виду інвестицій розробити окремий стандарт «Капітальні інвестиції в інші СГД».

13. Слід відділяти фінансові інструменти від корпоративних прав. Фінансові інструменти засвідчують по суті лише права та обов'язки отримати і сплатити фінансові ресурси. Корпоративні права є свідченням, окрім фінансових прав і обов'язків сторін, також сукупності прав і обов'язків впливу на діяльність або контролю інвестором об'єкта вкладень капіталу.

14. Наведення неповного переліку елементів оборотних активів у визначенні їх за П(С)БО є недоцільним, слід наводити їх повну класифікацію з метою обліку. Перелік елементів грошових коштів, наведений у їх визначенні за НП(С)БО 1, теж є неповним.

15. З огляду на те, що серед нематеріальних активів підприємства прийнято обліковувати як майнові права на об'єкти, право власності на які належить іншій особі (авторські і патентні права), так і нематеріальні об'єкти, які є власністю СГД (гудвіл, торговельна марка), необхідно їх чітко розмежувати на права використання об'єктів нематеріальних активів та на самі нематеріальні активи у їх семантичному розумінні.

16. Окремі елементи інтелектуального капіталу взаємно переплітаються і не підлягають чіткій науковій класифікації через невдалу його назву і застосування змішаних ознак класифікації. Доцільно було б перейменувати нематеріальні активи (капітал) на неречовий на протигагу традиційному речовому

капіталу, так як джерелом інтелектуального капіталу є люди, а відчужені від людей права на використання результатів їхньої інтелектуальної праці трансформуються в інші види неречового капіталу.

17. Доцільно застосовувати структурний підхід до оцінювання людського капіталу і підхід з позиції «інвестиції – віддача на інвестиції» – до оцінювання вкладень в людський капітал і отриманих економічних вигід. Якщо працівників підприємства вважати за вкладників людського капіталу, то доцільно в активах балансів підприємств відображати вартість людського капіталу на основі структурного підходу, а в пасивах – зобов'язання перед персоналом підприємства.

18. До класифікації основних видів неречового капіталу слід застосувати ознаку прав власності і виділити за цією ознакою людський, корпоративний та суспільний неречовий капітал. Підприємство є повноправним власником неречового корпоративного капіталу, частини людського капіталу, а також вправі використовувати суспільний капітал, який є власністю того суспільства, в якому таке підприємство створене. Окрім виділених в процесі дослідження окремих елементів корпоративного капіталу, до складу неречового капіталу слід віднести також нематеріальні активи (майнові права), передбачені стандартами обліку.

19. До складу власного капіталу в пасиві балансу слід внести рядок «Корпоративний капітал», який буде відображати накопичену вартість, створену безпосередньо завдяки діяльності підприємства. Саме капітал, створений на підприємстві і є його власним капіталом протягом усього життєвого циклу підприємства. Розподілений між зацікавленими сторонами він може бути лише у випадку ліквідації підприємства. Власниками об'єктів неречового капіталу, права на використання яких передані СГД, можуть бути наймані працівники підприємства (автори і винахідники), але за законодавством підприємству в даному випадку можуть бути передані лише майнові права, а не особисті немайнові (твір не може бути відчужений від автора).

20. На підставі обліку витрат за функціями і процесами підприємства, а також транзакційних витрат можна визначити вартість окремих видів неречового капіталу, зокрема, людського, капіталу відносин, інноваційного, організаційного, процесного.

21. Визначення фінансової діяльності за НП(С)БО 1 спричинює змішування витрат, пов'язаних з фінансуванням усіх видів діяльності СГД, і витрат, пов'язаних з інвестиціями, спрямованими назовні (капітальними інвестиціями в інші суб'єкти господарювання та фінансові інструменти інших емітентів). Під фінансовою діяльністю слід розуміти операції з фінансовими інструментами інших емітентів, придбаних з метою одержання економічних вигід від операцій з ними. Доцільно плату за використання залученого капіталу відносити до витрат того виду діяльності, де використовується такий залучений капітал (розподіляти між видами діяльності відповідно до обсягів їх фінансування у звітному періоді).

22. Некоректним є також визначення за НП(С)БО 1 інвестиційної діяльності. Зокрема, придбання необоротних активів слід відносити до самоінвестицій, якщо вони будуть використовуватися в операційній діяльності, придбання фінансових інструментів інших емітентів з метою одержання відсотків – до фінансової. Під інвестиційною діяльністю слід розуміти операції з необоротними активами, які не використовуються в операційній діяльності підприємства (призначені для здачі їх в оренду або для продажу), та операції з капітальними інвестиціями в інші СГД.

23. Виходячи з визначень самоінвестицій, фінансової та інвестиційної діяльності, узгодження термінів «власність» та «право власності» в економічних та юридичних науках, а також з метою удосконалення інформаційного забезпечення інтересів зацікавлених сторін стосовно належних їм економічних вигід від діяльності СГД були внесені корективи в план рахунків бухгалтерського обліку СГД та удосконалена методика синтетичного обліку прав зацікавлених сторін, самоінвестицій, капітальних і фінансових інвестицій в інші СГД, витрат на підтримання капіталу та витрат в розрізі видів діяльності СГД.

24. З метою відокремлення активів, які використовуються в операційній діяльності СГД, та активів, які вкладені в діяльність

інших СГД пропонується виділяти на рахунках бухгалтерського обліку інвестиції у власну діяльність (самоінвестиції) (рахунок 15) та в інші СГД (рахунок 14).

25. У результаті класифікації інвестицій в інші СГД в обліку слід виділяти наступні угруповання інвестицій: 1) короткотермінові вкладення в боргові цінні папери, 2) довготермінові вкладення в боргові цінні папери, 3) короткотермінові вкладення в дольові цінні папери, 4) довготермінові вкладення в дольові цінні папери, 5) вкладення в асоційовані підприємства, 6) вкладення в спільні підприємства, 7) вкладення в дочірні підприємства.

26. Інвестиції, спрямовані назовні, слід підрозділяти на капітальні та фінансові. До капітальних інвестицій відносяться інвестиції у дочірні, асоційовані компанії, спільні підприємства та в акції інших СГД.

27. Більшість СГД створені з метою ведення операційної діяльності, задля якої вони здійснюють самоінвестиції, зокрема, у власні необоротні та оборотні активи. Самоінвестиції за своєю сутністю є капітальними і здійснюються у таких формах, зокрема: в основні засоби та нематеріальні активи і в запаси товарно-матеріальних цінностей. Самоінвестиції можуть бути визначені лише за даними бухгалтерського обліку про надходження активів, які використовуються в діяльності СГД, зокрема, необоротних і оборотних, так як у балансі показуються лише їх залишки за чистою балансовою (залишковою, переоціненою) вартістю на дату балансу.

28. Торговельний капітал у процесі його кругообігу трансформується у самоінвестиції та витрати операційної діяльності. У бухгалтерському обліку згідно з Планом рахунків передбачено виділення рахунків для наступних видів торговельних витрат: собівартість реалізованих товарів (рахунок 90) і витрати на збут (рахунок 93). Для обліку товарного капіталу застосовується рахунок 28 «Товари». Таким чином, можна констатувати, що інформаційне моделювання кругообігу торговельного капіталу у бухгалтерському обліку є обмеженим. Бракує рахунків для ведення обліку витрат на маркетинг, товарозабезпечення, зберігання товарів, доставку товарів та післяпродажне обслуговування

клієнтів, в зв'язку з чим були запропоновані зміни до плану рахунків активів, зобов'язань і капіталу СГД.

29. Витрати з метою одержання доходів доцільно розраховувати у розрізі видів діяльності. Так, витрати операційної діяльності складаються із собівартості реалізованої продукції та витрат на збут. Адміністративні витрати недоцільно відносити до операційної діяльності, адже вони мають таке ж саме відношення і до інших видів діяльності СГД. Правильно буде вираховувати їх після визначення результатів в розрізі видів діяльності, або розподіляти між видами діяльності пропорційно обраній базі розподілу.

30. Витрати операційної діяльності слід відкоригувати на суми нарахованої амортизації та процентних витрат за кредитами в операційну діяльність, так як витрати на амортизацію – це витрати на підтримання капіталу, а процентні витрати за кредитами в операційну діяльність не слід відносити до фінансової діяльності з огляду на її нове визначення, а віднести їх до фінансових витрат операційної діяльності.

31. Доходи і витрати від операцій купівлі-продажу активів необхідно виділяти окремим видом діяльності, зокрема, торговельні доходи і витрати від продажу необоротних, оборотних активів, цінних паперів, іноземної валюти. Також викликає сумніви віднесення до визначеного виду діяльності орендних операцій. До операційної і фінансової діяльності вказані операції відносити некоректно, наше визначення інвестиційної діяльності охоплює такі операції, проте через їх значну відмінність доцільно виділити у складі інвестиційної діяльності СГД торговельні, орендні операції та капітальні вкладення в інші СГД.

32. У балансі слід виділяти окрім залишків сум основної заборгованості, економічні вигоди зацікавлених сторін окремими рядками, що дасть можливість за даними пасиву балансу здійснювати контроль і аналіз ефективності взаємовідносин СГД із ними.

33. Розроблена структура активу балансу відповідно до використання активів в розвізі видів діяльності. Актив балансу містить чотири розділи: 1 – Активи, які використовуються в

операційній діяльності, 2 – Активи, які використовуються в фінансовій діяльності, 3 – Активи, які використовуються в інвестиційній діяльності, 4 – Активи, вилучені з господарської діяльності. Це дасть можливість аналізувати структуру активів у розрізі видів діяльності.

34. Витрати на підтримання капіталу слід розуміти як перенесення частини вартості активів на витрати звітного періоду, зокрема, нарахування амортизації, коригування справедливої вартості активів з метою захисту їх від знецінення та від коливань індексів цін та курсів валют, а також витрати на дообробку товарно-матеріальних запасів. Якщо в результаті оцінки справедливої вартості активів буде отримано позитивний фінансовий результат, то він складе інший сукупний дохід, негативний – витрати на підтримання капіталу. Витрати на підтримання капіталу пропонується не враховувати у складі витрат при визначенні фінансових результатів, а показувати у другому розділі цього звіту і враховувати при визначенні іншого сукупного доходу.

35. Витрати на підтримання капіталу підрозділяються на ті, які входять до складу прибутків і збитків, і ті, які відображаються на рахунках капіталу без відображення у складі прибутків та збитків. Їх можна також підрозділити за видами діяльності СГД. Витрати на підтримання капіталу доцільно враховувати при визначенні результатів в розрізі видів діяльності на останньому етапі перед оподаткуванням після вилучення з доходів усіх витрат, здійснених з метою одержання доходів.



## РОЗДІЛ 4

### МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

#### 4.1. Проблеми методологічного забезпечення моделювання системи управління ефективністю інвестиційної діяльності

Проблема взаємозв'язку терміна «методологія науки» з термінами «метод», «методика» і «організація» була досліджена раніше [72], зокрема, було визначено взаємозв'язки цих термінів.

Методологія – це вчення про методи, що застосовуються в науках для вивчення предмету пізнання. Організація – це система методів, способів та засобів, які забезпечують оптимальне функціонування та подальший розвиток управління, зокрема розвиток [454]: 1) управлінського процесу; 2) праці в процесі управління; 3) забезпечення управління; 4) розвитку управління. Тобто методологія є вченням про усю систему методів, з допомогою яких здійснюються дослідження, а організація – про спосіб об'єднання методів у методику (рис. 4.1).

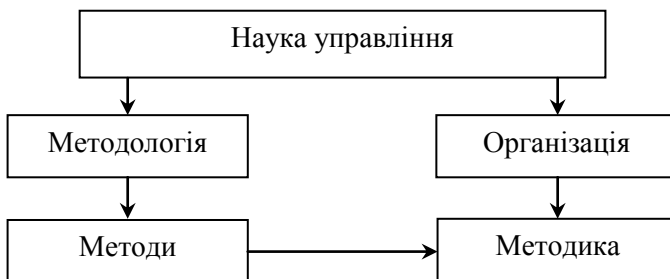


Рисунок 4.1 – Взаємозв'язки між методологією,  
організацією, методом і методикою

Поняття «методика» можна визначити як певну послідовність методів, прийомів (способів) проведення будь-якої роботи. Методику не варто ототожнювати з методом, так як метод є

елементом методики та методології, а методика – елементом організації.

Методологія наукового пізнання має три рівні: загальний, загальнонауковий і спеціальний. Загальна методологія вивчає закони розвитку наукового знання в цілому, конкретна – ґрунтується на законах окремих наук, особливостях пізнання конкретних процесів і виявляється в існуванні, з одного боку, теоретичних узагальнень і принципів цих наук, а з другого – конкретних методів дослідження.

До загальних належать філософські методи: метафізика, еkleктика, софістика, діалектика в її ідеалістичному та матеріалістичному різновидах [227]. До системи логіко-методологічних засобів управління ефективністю інвестиційної діяльності входять як спеціально-наукові, так і загальнологічні методи, наукові методи емпіричних і теоретичних досліджень та методи тривалих процесів. Проте, традиційно всезагальним науковим методом, основою всієї системи методів пізнання вважається лише матеріалістична діалектика.

Основним недоліком всезагального наукового методу є те, що діалектика намагається з'ясувати зміст найзагальніших понять, залишаючись у сфері самих понять (визначаючи поняття через його протилежність), реальна дійсність не береться нею до уваги, що приводить до висновків, неадекватних дійсності. Тому діалектичний метод плідний на завершальному етапі пізнання, коли зміст понять уже більш-менш сформований і потрібно лише показати їх взаємозалежність, взаємоперехід, рух. А для формування первісного змісту понять діалектиці не вистачає необхідних засобів [340].

Таким чином, застосовуючи діалектичний метод, не можна зробити евристичне відкриття в науці, не можна застосувати до дослідження новий науковий підхід. Даний метод сприяє лише певному удосконаленню і систематизації уже отриманих раніше знань.

Обмеженість методології наукових досліджень на практиці демонструється неспроможністю вирішувати сучасні наукові проблеми за допомогою традиційних методів і підходів.

Людині властива діалектична єдність двох механізмів пізнання: чуттєвого і логічного, тому процес пізнання об'єкта дослідження відбувається на двох рівнях: емоційно-психологічному світовідчутті та логічно-понятійному світорозумінні.

Родоначальник дослідницької науки Френсіс Бекон (1561–1626) визнавав лише емпіричний напрям, який будує гносеологічні посилання переважно на чуттєвому пізнанні та досвіді, що спирається на експеримент. Основний принцип цієї філософської орієнтації в теорії пізнання виражений тезою: «Немає нічого в розумі, чого б не було у відчуттях» [483, с. 57].

Із емпіричного напрямку пізніше окремо був виділений сенсуалізм (від фр. *sensualisme*, лат. *sensus* – сприйняття, почуття, відчуття) – напрямок в теорії пізнання, згідно з яким відчуття й сприйняття – основна й головна форма достовірного пізнання. Принцип сенсуалізму належить до чуттєвої форми пізнання, до якої, крім відчуття, входить також уява [483].

Протилежний напрям у наукових дослідженнях – раціоналізм – філософська точка зору, яка наголошує на першості й компетентності розуму (логічного ходу міркування) у пошуках правди. Сучасна наукова методологія ґрунтується на раціоналізмі і враховує надбання емпіричного напрямку у дослідженнях лише стосовно експерименту. Чуттєві форми пізнання та уява вважаються ненауковими.

Існування різноманітних шкіл і напрямів у філософії пояснюється саме різноманітністю філософських методів, наприклад, метод трансцендентального аналізу (Іммануїл Кант, неокантіанці), феноменологія (Гуссерль та ін.), герменевтика (Вільгельм Дільтей (1833–1911), Мартін Гайдеггер (1889–1976)).

Трансцендентальний аналіз передбачає виділення типів зв'язку, в який включаються часткові змісти, проведення їх ідеалізації, введення будь-якого часткового змісту в тотальну та непорушну цілісність, яку несе трансценденталія.

Феноменологічний метод найбільш плідно спрацьовує там, де загальні поняття, типи, види не виводяться логічно одне з одного і не мають чіткої залежності від фактів.

Згідно із герменевтикою основним завданням людини постає внутрішнє прояснення, розтлумачення ситуацій власного життя.

Найпершою умовою такого підходу є прийняття подібних ситуацій як таких, що виводять у відкритість, доступність дещо неочевидне.

Методи дослідження поділяються на ненаукові та наукові. Серед сучасних «науковців» доволі часто зустрічаються прихильники догматизму і релятивізму [484].

Догматизм (думка, рішення, вчення, положення, доктрина, що береться за істину бездоказово, на віру) – антиісторичний схематичний тип мислення, за якого теоретичні і практичні проблеми та висновки аналізуються і оцінюються без урахування конкретної реальності, умов, місця і часу. Його гносеологічною основою є одностороннє ставлення до істини, визнання в ній тільки абсолютного моменту, за одночасного ігнорування відносного. Для догматика будь-яке знання має бути абсолютним. Догматичний стиль мислення є метафізичним. Для нього істина є зібранням завершених і незмінних положень, які треба тільки завчити і застосовувати в усіх випадках.

Іншою проблемою є релятивізм, який будь-яке знання вважає відносним, не визнає в істині її абсолютного компонента. Гносеологічні корені релятивізму полягають у відмові від визнання наступності, спадкоємності у розвитку знання, перебільшенні залежності процесу пізнання від його умов, у суб'єктивізмі та агностицизмі. У різних історичних умовах релятивізм виконує неоднозначні соціальні функції. Він може сприяти запереченню старого суспільного порядку, догматичного мислення, рутини і відсталості, але найчастіше відображає кризу суспільства, виправдовує втрату історичної перспективи в його розвитку.

Головною проблемою в сучасній українській науці є проникнення в касту «вчених» псевдонауковців, догматів, не здатних на серйозні наукові відкриття, які наносять певною мірою шкоду суспільству і науці.

Евристичне дослідження досягає своєї мети саме завдяки інтуїції. Тільки генетично закладені особливості мислення невеликого відсотка людських істот є джерелом продукування об'єктивних наукових ідей і теорій, і аж ніяк не праця з літературними джерелами і ведення наукових дискусій.

Діалектичний метод доцільно рекомендувати для використання у студентських наукових дослідженнях і аж ніяк у докторських дисертаціях. Наукові результати, отримані завдяки використанню діалектичного методу та відомих у науках підходів і теорій не можна вважати достатніми для присудження наукового ступеня доктора економічних наук. Для того, щоб мати право на присудження найвищого наукового ступеня, необхідно застосувати новий підхід, започаткувати нову теорію, дослідити досі невідомий об'єкт.

У процесі вимірювання показників ефективності (в результаті виконання управлінських функцій планування і обліку), їх контролю і аналізу застосовуються наступні логіко-методологічні засоби (рис. 4.2).

Розрізняють наступні типи логіко-методологічних засобів [67, с. 394–405]: загальнологічні і наукові. До загальнологічних методів відносять: аналіз, синтез, абстрагування, узагальнення, індукцію, дедукцію, аналогію, моделювання. Для дослідження довготривалих процесів застосовують історичний або логічний методи. Наукові методи поділяються на методи емпіричних і теоретичних досліджень. Методи емпіричного дослідження – це спостереження, опис, вимірювання, порівняння, експеримент. Методи теоретичного дослідження – формалізація, аксіоматичний, гіпотетичний, сходження від абстрактного до конкретного.

Слід зазначити, що порівняння є окремим випадком вимірювання, який можна вважати його методом. Порівняння є також єдиним методом вимірювання при здійсненні функції контролю.

Так як управлінська функція аналізу і загальнологічний метод аналізу мають однакову назву, то надалі необхідно їх розмежувати.

Івахненко В. М. [230, с. 177] ототожнює науку економічного аналізу з загальнонауковим методом дослідження. Основним методом аналізу Івахненко В. М. вважає аналітичний, за допомогою якого таке складне явище, як господарська діяльність підприємства, уявно розкладається на окремі, простіші складові, а потім вивчаються їхні кількісні та якісні сторони, зв'язки та взаємодії. Він вважає, що, крім аналітичного методу, застосовують й інші методи та технічні прийоми економічного аналізу.

У своїй сукупності та послідовності застосування вони становлять притаманну тільки цій науці методику дослідження економічних явищ.

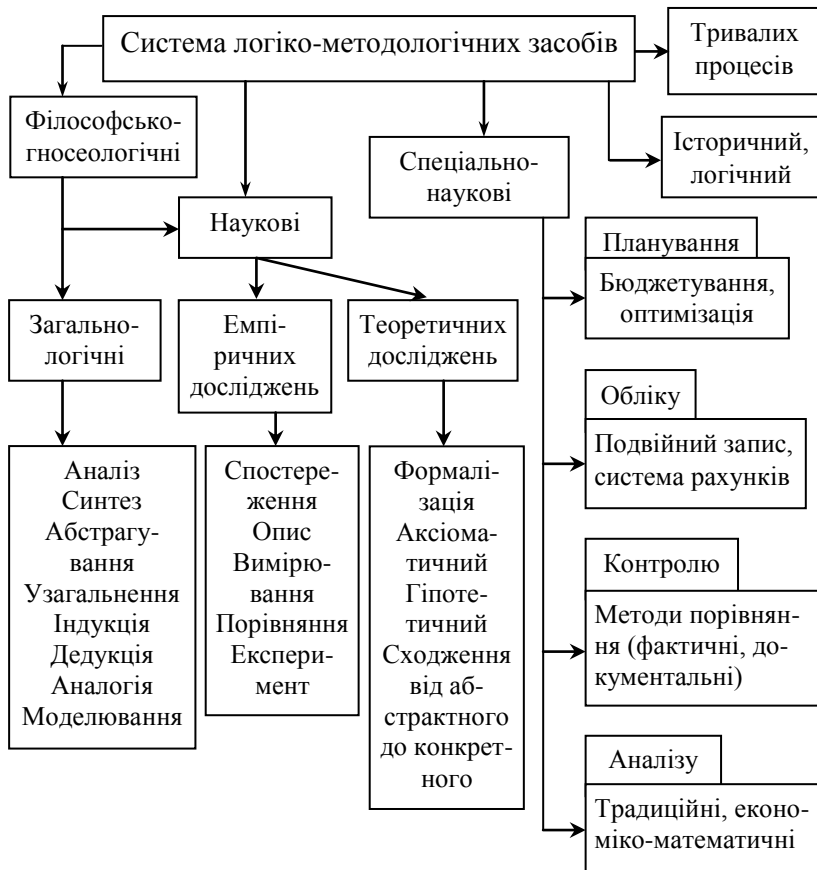


Рисунок 4.2 – Система логіко-методологічних засобів управління

Таким чином, Івахненко В.М. ототожнює поняття методики та методології. Разом з тим, він виділяє принципи економічного аналізу: «Внаслідок аналітичного процесу виникає можливість

для поглибленого вивчення складу, зв'язків, властивостей предметів та явищ. Але сам процес розкладання слід проводити згідно з певними принципами»: поділ предметів або явищ має враховувати існуючі закономірності, склад, внутрішні кордони, зв'язки, функції; відокремлення частин, властивостей від предмета повинно здійснюватися послідовно, поетапно; основна увага в процесі аналізу повинна надаватися компонентам, які формують сутність предмета або явища, його якісну ознаку; в процесі аналізу необхідно враховувати системну побудову, ієрархію предмета або явища; межею аналізу, його кінцевою зупинкою є найпростіші елементи системи, які при цьому зберігають властивості усієї сукупності».

Таким чином, те, що Івахненко В. М. називає принципами аналізу, є, в основному, принципами класифікації. Але, окрім класифікації (визначення складу), аналіз передбачає ще й дослідження структури та функціональних властивостей елементів системи, тобто їх взаємозв'язки, які будуються за допомогою моделювання.

В результаті застосування загальнологічного методу аналізу до господарської системи розкладаємо її на окремі елементи, що схематично зображено на рис. 4.3, з чого логічно випливає, що аналіз як функція управління підприємством є елементом загальнологічного методу аналізу і виявляє причинно-наслідкові зв'язки явищ і процесів у господарській системі.

Можна констатувати, що загальнологічний метод аналізу передбачає застосування методів класифікації. Прокласифіковані елементи для вивчення їх зв'язків піддаються моделюванню.

Доцільно розрізняти структурні та причинно-наслідкові моделі за аспектом системи чи явища, який моделюється. Структурні моделі є двох видів: статичні, які відображають зв'язки елементів у просторі, і динамічні – у часі. Причинно-наслідкові зв'язки є генетичними, тобто визначають генетичний аспект системи чи явища, що моделюється.

Якщо управлінська функція аналізу є елементом загальнологічного методу аналізу і вивчає причинно-наслідкові зв'язки показників системи, то в процесі її здійснення застосовуються методи вимірювання впливу факторів на результативний показник.



Рисунок 4.3 – Взаємозв'язки аналізу і синтезу як загальнологічних методів пізнання і аналізу як функції управління підприємством

Методи аналізу, що описані в літературних джерелах, класифікуються, в основному, на традиційні та економіко-математичні (додаток ПІ). Застосовуються й інші ознаки класифікації: за можливістю формалізації (формалізовані і неформалізовані), залежно від способу пізнання економічних систем (загальнонаукові, економіко-логічні і економіко-математичні). Традиційні методи окремі автори називають економіко-логічними, дехто



наводить безсистемний перелік методів. Проте, усі автори змішують методи моделювання і вимірювання впливу факторів, окремі автори – також і методи елементарного вимірювання, класифікації, традиційні та економіко-математичні методи. Таким чином, класифікація методів, які застосовуються в контролі і аналізі, потребує удосконалення.

У додатку П2 наведена удосконалена класифікація методів моделювання та вимірювання впливу факторів. Усі методи доцільно поділити на формалізовані та неформалізовані. Серед формалізованих методів доцільно виділити традиційні (класичні) методи контролю, аналізу і статистики, а також змішані методи: математичної статистики, математичного експерименту, математичного програмування, економетричні, системного аналізу, економічної кібернетики; серед неформалізованих – евристичні та умовно експертні методи. Методи моделювання доцільно поділити на методи моделювання структурних зв'язків (у просторі і часі) та причинно-наслідкових (генетичних). До методів моделювання генетичних зв'язків слід віднести групу методів вимірювання впливу факторів на результативний показник.

Перш ніж провести аналіз впливу факторів, необхідно побудувати факторні моделі. В залежності від зв'язків факторів з результативним показником факторні моделі підрозділяються на функціональні (жорстко детерміновані) та імовірні (стохастичні).

Недоліками жорстко детермінованих моделей є: 1) факторна модель повністю замикається на ту систему факторів, які піддаються об'єднанню в дану модель (межею складання такої моделі є довжина безперервного ланцюга прямих зв'язків); 2) даний підхід не дозволяє розділити результати впливу факторів, які діють одночасно і не піддаються об'єднанню в одній моделі, таким чином, дослідник умовно абстрагується від дії інших факторів, а всі зміни результативного показника повністю приписуються впливу факторів, які входять в модель; 3) детермінований аналіз може виконуватися для одиничного об'єкта при відсутності сукупності спостережень.

В якості інструменту аналізу впливу факторів, за якими неможливо побудувати жорстку детерміновану модель, є стохастичний аналіз. Стохастичний аналіз направлений на вивчен-

ня непрямих зв'язків. При цьому використовуються математичні, статистичні і змішані методи.

В залежності від інформаційного забезпечення в аналізі використовуються різні типи моделей: описувальні – моделі описувального характеру, засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності (побудова системи звітних балансів, подання фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності); предикативні – прогнозні (розрахунок точки критичного обсягу продажу, побудова прогнозних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (факторні жорстко детерміновані і регресійні), моделі ситуаційного аналізу); нормативні – для порівняння фактичних результатів з очікуваними по бюджету (встановлення нормативів по кожній статті затрат за технологічними процесами, видами товарів, центрами відповідальності тощо, визначення і аналіз відхилень фактичних даних від нормативів (багаторівневий аналіз)).

У комп'ютерних інформаційних системах застосовуються спеціальні процедури для аналізу якісної визначеності параметрів мікроекономічної системи та їх кількісного вираження, які виконуються в результаті реалізації управлінських функцій планування, обліку, контролю і аналізу (додаток ПЗ). Зокрема, склад параметрів системи класифікується, ідентифікується, піддається елементарному вимірюванню, вводиться в інформаційну базу, сортується, фільтрується, моделюється (піддається системному вимірюванню).

Удосконалена класифікація методів, які застосовуються в управлінні ефективністю інвестиційної діяльності та виділені процедури моделювання параметрів мікроекономічної системи в КІС підприємства сприяють удосконаленню організації управління ефективністю інвестиційної діяльності, зокрема, їх методик.

У літературних джерелах зустрічаються лише окремі методики, які можна використати в управлінні ефективністю інвестиційної діяльності. В основному, це методики аналізу ефективності реальних і фінансових інвестиційних проектів та капіталу підприємства.

Подольська В. О., Яріш О. В. [387, с. 205–206] виділяють методи аналізу капіталу за об'єктами дослідження – аналіз формування капіталу та аналіз використання капіталу; а також основні напрямки аналізу капіталу – горизонтальний аналіз (порівняння показників капіталу за ряд попередніх періодів), вертикальний аналіз (структурний аналіз капіталу за видами діяльності і за елементами власного і позикового капіталу), порівняльний аналіз (порівняння показників капіталу із запланованими, середньогалузевими, оптимальними значеннями та значеннями показників капіталу конкурентів), коефіцієнтний аналіз (розрахунок коефіцієнтів оборотності та рентабельності капіталу).

Для аналізу ефективності використання капіталу вище зазначені автори розраховують дві групи показників [387, с. 223–226]: показники оборотності (оборотність капіталу у днях, оборотність капіталу у разях, капіталомісткість або коефіцієнт закріплення капіталу) та показники рентабельності (рентабельність капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність власного оборотного капіталу, рентабельність перманентного капіталу, рентабельність авансованого капіталу). Для виявлення причин змін показників оборотності автори пропонують розраховувати вплив факторів, зокрема, зміни середнього розміру капіталу, виручки від реалізації, структури капіталу, оборотності оборотного та основного капіталу, коефіцієнта мобільності активів тощо. Для виявлення причин змін показників рентабельності капіталу автори пропонують розраховувати вплив таких факторів, як [387, с. 300–307]: чистий дохід (виручка) від реалізації, чистий прибуток, середній розмір капіталу, рентабельність продажу, оборотність активів, коефіцієнт фінансової залежності тощо.

На рентабельність капіталу розраховують також вплив зміни чистого прибутку (збитку), сукупного капіталу, виручки від реалізації, собівартості реалізованих товарів, структури реалізованих товарів, адміністративних витрат, інших операційних доходів і витрат.

За першою моделлю Du Pont можна визначити вплив зміни рентабельності продажу і оборотності капіталу на рентабель-

ність сукупних активів. За другою моделлю Du Pont виявляється вплив структури капіталу (коефіцієнта фінансової залежності), оборотності активів та рентабельності продажу на рентабельність власного капіталу.

На показники рентабельності капіталу також справляє вплив вартість капіталу, рівень фінансового ризику, терміни залучення капіталу, ефект фінансового левериджу, тому вагомим значення набувають мінімізація вартості капіталу, мінімізація рівня фінансового ризику, оптимізація термінів залучення капіталу, оптимізація структури капіталу шляхом управління величиною фінансового левериджу.

Ковальов В. В. [259, с. 199–329] описує методики оцінювання ефективності фінансових інструментів, реальних інвестиційних проєктів, ціни і структури капіталу, управління оборотним капіталом. Причому він подає формули для вимірювання показників і наводить моделі для аналізу, але не приділяє уваги розрахункам впливу факторів.

Ефективність інвестиційної діяльності може бути виміряна, проконтрольована і проаналізована за допомогою системи інтегральних показників аналогічно запропонованій Мозеловим О. В. методиці прогнозування кризових явищ на підприємстві. На першому етапі необхідно вибрати систему показників ефективності підприємства і оцінити їх кількісно, побудувати матрицю показників, визначити коефіцієнти варіації і виключити ті показники, що не справляють значного впливу на ситуацію. Далі необхідно нормалізувати ознаки і трансформувати матрицю, визначити еталонні показники, поділити показники на стимулятори і дестимулятори та розрахувати загальний і локальні інтегральні показники. На другому етапі пропонується визначити тенденції розвитку загального і локальних інтегральних показників ефективності шляхом побудови графіків їх зміни. Побудова моделей інтегральних показників здійснюється з допомогою побудови моделі тимчасового ряду на основі тренда з розрахунком коефіцієнтів детермінації і кореляції. Застосовується метод мультиплікативного дискримінантного аналізу. Оцінка вагомості кожного показника здійснюється за допомогою кореляційно-регресійного методу і методу Дельфі. На третьому етапі

пропонується визначити основні чинники, які впливають на загальний і локальні інтегральні показники ефективності. На основі побудованих моделей робляться прогнози і визначається вплив факторів. На цьому етапі можна застосувати метод аналізу «якщо..., то...» з метою досягнення максимальної ефективності.

Моделі визначення ефективності інвестиційної діяльності характеризуються таким параметром, як розвиток. Погорелов Ю. С. [386, с. 175–176] рекомендує в якості теоретичного підґрунтя математичного інструментарію оцінювання і моделювання розвитку підприємства використовувати такі розділи математики: диференційні рівняння, магістральну теорію, теорію множин, теорію катастроф, теорію функцій та векторну алгебру. До числа інструментів, які Погорелов Ю. С. пропонує застосовувати для цих цілей, відносяться: сценарний аналіз, аналіз паттернів, аналітичні криві (зокрема, експоненціальні, сигмодні – класична логістична крива, крива Гомпертца, Перла-Ріда, криві Хуберта тощо), системи диференційних рівнянь, нечітка логіка, нейронні мережі, векторна алгебра. Даний методичний апарат може бути використано і в управлінні ефективністю інвестиційної діяльності.

Дослідження показало, що у науці і на практиці застосовуються лише окремі розрізнені методики аналізу ефективності інвестиційних та інших проектів, підприємства, його функцій та підрозділів, витрат, ресурсів тощо, зроблені спроби розробки комплексних методик ефективності [17, 18, 19, 23, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 36, 46, 47, 52, 55, 57, 58, 62, 82, 85, 86, 94, 98, 100, 168, 187, 199, 206, 207, 208, 214, 215, 224, 229, 231, 235, 236, 241, 249, 250, 256, 260, 261, 262, 263, 268, 269, 274, 275, 284, 285, 286, 287, 288, 292, 293, 299, 306, 312, 324, 328, 329, 330, 334, 335, 336, 337, 358, 367, 368, 370, 382, 391, 394, 413, 424, 425, 427, 430, 432, 435, 464, 465, 485, 491, 493, 495, 496, 497, 515]. Проте, жодна з них не є повносистемною, так як не враховує повний спектр показників ефективності інвестиційної діяльності у часових перспективах і не дозволяє управляти системою показників ефективності на основі визначення, відслідковування і коригування впливу основних чинників, які її формують.

Враховуючи актуальність проблеми управління ефективністю інвестиційної діяльності в конкурентному середовищі, зміну

уявлень про сутність ефективності у сучасній економіці, наявність ринку мережових комп'ютеризованих інформаційних систем управління підприємствами, які здатні розраховувати і моніторити значні обсяги інформації, потребують поглибленого дослідження і методики контролю і аналізу показників ефективності. Зокрема, потребують інтеграції в єдину систему показники ефективності, основні фактори ефективності внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства, окремі розрізнені методики контролю і аналізу.

Інтегрована методика контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу повинна давати можливість цілеспрямовано управляти ефективністю вкладення капіталу в підприємство, зокрема, не тільки оцінювати зміни чи ступені досягнення показників економічних вигід, ефективності та інвестицій, а і будувати їх моделі у розрізі груп зацікавлених сторін, передбачати розвиток функцій ефективності у коротко-, середньо- та довготерміновій перспективі, зокрема на увесь очікуваний життєвий цикл реального інвестиційного проекту з урахуванням життєвого циклу підприємства-об'єкта інвестування.

Так як окремі методики і методи не зможуть забезпечити повноту задоволення інформаційних потреб груп зацікавлених осіб в результатах контролю і аналізу, проведених з їх використанням, то необхідно зробити спробу їх інтеграції.

Розрахунки інтегральних показників у випадку конкретної задачі не можна вважати ефективним шляхом вирішення проблеми контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу різними групами вкладників у часових перспективах. У даному випадку доцільно формувати систему показників ефективності. Взаємозалежності між чинниками та показниками ефективності можна виразити з допомогою рівнянь. У випадку стохастичного зв'язку між показниками для побудови рівнянь можна застосовувати кореляційно-регресійний метод. За наявності детермінованого зв'язку між показниками доцільно застосовувати відповідні математичні рівняння. Так як рівнянь може бути значна кількість, то доцільно будувати економетричну модель у вигляді системи одночасних структурних рівнянь.

Система одночасних рівнянь містить ендогенні та екзогенні змінні. Ендогенними є ті змінні, які визначаються внутрішньою структурою досліджуваного економічного явища, тобто їх значення вивчаються на основі економетричної моделі (залежні змінні). Екзогенні змінні не залежать від внутрішньої структури економічного явища і їх значення задаються поза моделлю (пояснювальні змінні).

Одночасні рівняння мають дві форми: структурну і зведену. Структурна форма моделі створюється у процесі формування моделі, спрямованому на відбиття причинно-наслідкового механізму, що реально існує. Вона дає змогу простежити вплив змін екзогенних змінних моделі на значення ендогенних змінних. Якщо система рівнянь структурної форми моделі сумісна, то її можна розв'язати щодо ендогенних змінних. Результатом такого розв'язування буде зведена форма моделі [349, с. 147].

Для оцінювання параметрів системи одночасних структурних рівнянь застосовують наступні методи: метод 1МНК, 2МНК, 3МНК. Рівняння оцінюються за допомогою двокрокового методу найменших квадратів (2МНК), в якому метод 1МНК застосовується на двох етапах: 1) на першому етапі за допомогою 1МНК оцінюються параметри кожного регресійного рівняння, зокрема, у зведеній формі, тобто оцінюється залежність між певною ендогенною змінною та всіма екзогенними змінними; 2) на другому етапі метод 1МНК застосовується для оцінювання параметрів регресійних рівнянь у структурній формі, але у праву частину таких рівнянь включаються розрахункові значення ендогенних змінних, що дозволяє звільнитися від залежності пояснюючих змінних та стохастичної складової [349, с. 149]. Алгоритм побудови економетричної моделі на основі системи одночасних структурних рівнянь методом 2МНК описаний у [349, с. 150–151].

Оцінка методологічного та методичного забезпечення дає змогу підійти до побудови моделі управління ефективністю інвестиційної діяльності у відповідності з обраним підходом забезпечення балансу задоволення інтересів основних груп зацікавлених сторін.

#### 4.2. Моделювання причинно-наслідкових зв'язків ефективності вкладень капіталу у торговельний бізнес України

З метою моделювання причинно-наслідкових зв'язків показники моделі згруповані наступним чином: екзогенні чинники, інвестиції, економічні вигоди, показники ефективності за часовими перспективами і групами зацікавлених осіб [1, 130, 140, 187].

Групи показників моделі є взаємопов'язаними, зокрема, показники зовнішнього потенціалу та зовнішні фактори впливу справляють вплив на показники інвестицій та отримані економічні вигоди, а показники інвестицій зі свого боку теж впливають на показники отриманих економічних вигід. Зазначений вплив чинників можна виміряти лише за допомогою статистичних методів. У свою чергу показники інвестицій та отримані економічні вигоди справляють вплив на показники ефективності. Останні взаємозв'язки можна описати за допомогою прямих функціональних зв'язків (рис. 4.4).

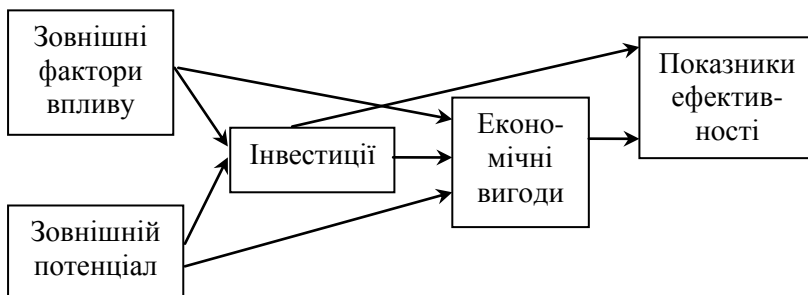


Рисунок 4.4 – Взаємозв'язки груп показників моделі ефективності інвестиційної діяльності

Модель причинно-наслідкових зв'язків ефективності інвестицій у торговельний бізнес України може бути побудована у хронологічному та регіональному аспектах.

Для побудови моделі у хронологічному аспекті були зібрані статистичні дані за тривалий період часу в розрізі трьох виді-



лених груп показників. Таким чином, кількість спостережень склала 22. Зокрема, дані про зовнішні чинники ( $x_i$ ) охопили показники фізичного обсягу ВВП у діючих цінах ( $x_1$ ), наявного населення ( $x_2$ ), доходів населення ( $x_3$ ), індексу споживчих цін ( $x_4$ ), середнього офіційного курсу національної валюти до долара США ( $x_5$ ), облікової ставки НБУ ( $x_6$ ), середнього відсотка за кредитами ( $x_7$ ), індексу людського розвитку ( $x_8$ ), індексу економічної свободи ( $x_9$ ) та його складників ( $x_{10}$ – $x_{16}$ ). Дані про інвестиції були представлені показниками ( $k_i$ ): сукупний капітал ( $k_1$ ), власний капітал ( $k_2$ ), необоротний капітал ( $k_3$ ), основні засоби ( $k_4$ ), оборотні активи ( $k_5$ ), середньорічна кількість найманих працівників ( $k_6$ ), кількість роздрібних торговельних підприємств ( $k_7$ ), їх торговельна площа ( $k_8$ ), обсяг інвестицій в основний капітал ( $k_9$ ). Дані про економічні вигоди ( $e_i$ ) охопили показники обсягу роздрібного товарообігу ( $e_1$ ), фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування ( $e_2$ ).

Так як з 1990 до 1996 року в Україні не було стабільної національної валюти, економіка потерпала від інфляції і трансформаційних змін, то відповідно і динаміка статистичних даних не піддається математичному опису. Тому для побудови моделей доцільно обрати часовий період з 1996 року по теперішній час.

Послідовність побудови математичних функцій обрана наступна: 1) визначається коефіцієнт кореляції між показниками; 2) за факторами, які мають коефіцієнт кореляції вищий за 0,7, будується регресійна модель; 3) достовірність моделі перевіряється за критерієм Фішера; 4) достовірність коефіцієнтів моделі перевіряється за  $t$ -критерієм Стюдента; 5) якщо функція проходить перевірку за названими критеріями, то вона обирається для системи рівнянь; 6) якщо функція не проходить перевірку за критеріями Фішера і Стюдента, то будується інша модель [1, 187].

Перевірка факторів на мультиколінеарність не має значення, якщо функція буде застосована для прогнозування. До того ж ця процедура є надто трудомісткою, що ставить під сумнів ефективність проведення даних аналітичних досліджень. Якщо функція не проходить перевірку за критеріями Фішера і Стюдента, то імовірно, що вона є нелінійною. У цьому випадку доцільно підібрати нелінійне рівняння за допомогою аналітичного пакету

«Statistika» або побудувати нелінійне рівняння за двома факторами в Excel.

На першому етапі побудуємо рівняння залежності кожного показника інвестицій від екзогенних чинників.

При побудові першої функції (залежності сукупного капіталу від ряду екзогенних чинників) було виявлено сильну кореляційну залежність цього показника від фізичного обсягу ВВП у діючих цінах, доходів населення, середнього офіційного курсу долара і індексу податкової свободи. Побудована регресійна функція залежності між сукупним капіталом і вказаними екзогенними чинниками відзначається високим коефіцієнтом детермінації (90,9 %) і пройшла перевірку за критерієм Фішера, тобто вона є достовірною. Але жоден коефіцієнт рівняння не пройшов перевірку за критерієм Стюдента, тобто коефіцієнти у регресійному рівнянні є недостовірними, що впливає на якість прогнозування сукупного капіталу.

Як альтернатива, було побудовано рівняння залежності сукупного капіталу лише від одного чинника (доходів населення) за допомогою графіків. Найбільший коефіцієнт детермінації (99 %) має поліноміальна функція шостого ступеню (рис. 4.5).

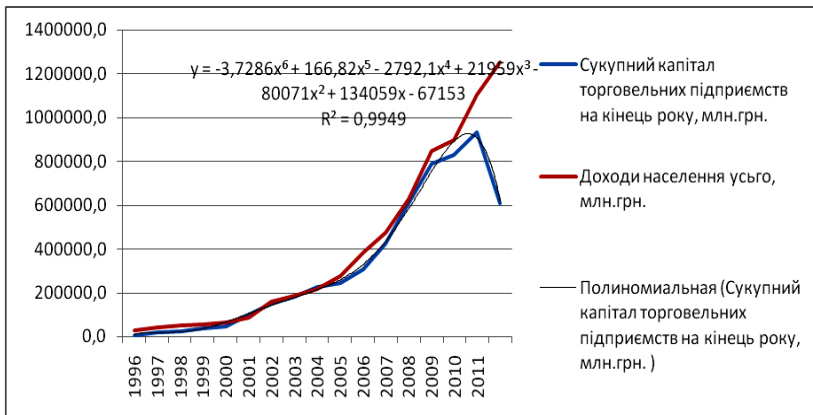


Рисунок 4.5 – Рівняння залежності між сукупним капіталом торговельного бізнесу України і доходами населення

Це означає, що знайдене рівняння достовірно описує 99 % усіх значень. Проте, поліноміальна залежність шостого ступеня не може пояснювати економічні процеси, так як сукупний капітал в дійсності не може значно змінюватися за короткі проміжки часу. До того ж у другій моделі задіяний лише один зовнішній чинник. Тому побудуємо регресійне рівняння за результатами проведеного раніше регресійного аналізу без врахування критерію Стюдента. Отримаємо (4.1):

$$K_1 = -502\,190 - 0,98x_1 + 1,4x_3 + 34\,857x_5 + 7\,501x_{12} \quad (4.1)$$

Подібна ситуація склалася і з пошуком функцій залежностей інших показників вкладень капіталу від екзогенних чинників. Тому побудуємо рівняння регресії за отриманими раніше даними без врахування критеріїв Стюдента.

На другому етапі побудуємо рівняння залежності показників отриманих ефектів від екзогенних чинників та інвестицій. Послідовність пошуку рівнянь залежності аналогічна першому етапу.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування не має тісних зв'язків з жодним із двох груп обраних чинників, тому рівняння залежності від них не може бути побудоване. Разом з тим показник фінансового результату має функціональні зв'язки з показником обсягу роздрібного товарообігу та витрат звичайної діяльності. Тому у цьому випадку доцільно застосувати рівняння прямої функціональної залежності. Другим способом прогнозування цього показника є встановлення показника рентабельності звичайної діяльності на бажаному рівні, наприклад 10 %.

На третьому етапі побудови системи одночасних рівнянь необхідно побудувати рівняння показників ефективності у часових перспективах. Виходячи з наявних даних ми можемо визначити показники віддачі сукупного капіталу, власного капіталу, оборотного капіталу, основних засобів, оборотних активів, продуктивність праці, середній товарообіг одного підприємства та середній товарообіг на 1 квадратний метр торговельної площі, а також віддачу інвестицій в основний капітал.

На четвертому етапі будуємо систему одночасних рівнянь (4.2), яка охоплює стохастичні залежності показників інвестицій

від екзогенних чинників, стохастичні залежності показників економічних вигід від інвестицій та екзогенних чинників і прямі функціональні залежності показників ефективності від показників економічних вигід та інвестицій.

На останньому етапі побудови моделі ефективності ми маємо можливість прогнозувати показники ефективності залежно від екзогенних чинників, інвестицій та економічних вигід. Доцільно будувати оптимістичний, песимістичний та реалістичний прогнози, застосовуючи метод факторного аналізу «якщо..., то...».

За результатами проведеного кореляційно-регресійного аналізу можна зробити наступні висновки [1, 187].

1. Сукупний, власний і необоротний капітал торговельного бізнесу, а також сума основних засобів і оборотних активів та середньорічна кількість найманих працівників у торговельному бізнесі України і інвестиції в основний капітал зростали у прямій залежності від фізичного обсягу ВВП, доходів населення України, середнього офіційного курсу гривні до долара США та індексу податкової свободи та в оберненій залежності від чисельності населення України, відсоткових ставок банків за кредитами, облікової ставки НБУ і наперекір зниженню індексу свободи бізнесу, індексу свободи торгівлі та індексу свободи інвестицій. Залежність перерахованих показників вкладень капіталу від інших екзогенних чинників виявилася слабкою.

2. Наявність об'єктів роздрібної торгівлі України зменшувалася в оберненій залежності від росту фізичного обсягу ВВП, росту доходів населення України, росту середнього офіційного курсу гривні до долара США, змін індексу економічної свободи, росту індексу податкової свободи. Пряма залежність кількості об'єктів роздрібної торгівлі в Україні спостерігається від чисельності населення, індексів свободи бізнесу і свободи торгівлі, індексу свободи інвестицій. З іншими екзогенними чинниками спостерігається слабкий зв'язок даного показника.

3. Торговельна площа зменшувалася до 2004 року, після чого почала зростати. Цей показник проявив тісні прямі зв'язки з обліковою ставкою НБУ та індексом свободи від корупції. Обернений зв'язок торговельної площі встановлений із індексом економічної свободи.

$$\left\{ \begin{array}{l}
K_1 = -502\,190 - 0,98x_1 + 1,4x_3 + 34\,857x_5 + 7\,501x_{12} \\
K_2 = -105\,737 - 0,1x_1 + 0,1x_3 + 701x_5 + 1\,931x_{12} \\
K_3 = -100\,627 - 0,1x_1 + 0,2x_3 + 4\,560x_5 + 1\,616x_{12} \\
K_4 = -5\,052 + 0,02x_1 + 0,1x_3 + 1\,811x_5 + 56x_{12} \\
K_5 = -410\,773 - x_1 + 1,4x_3 + 24\,226x_5 + 6\,413x_{12} \\
K_6 = 578,3 - 28x_5 + 0,7x_{12} \\
K_7 = -394 + 10x_2 + 0,14x_6 + 0,14x_7 - 0,14x_{10} - 0,01x_{13} \\
K_8 = 3\,171 + 37,8x_4 + 101,7x_6 - 84,6x_7 + 12x_{16} \\
K_9 = -14\,678 + 0,1x_1 - 0,08x_3 - 222,4x_5 + 154x_{12} \\
E_1 = -45\,345,3 + 0,5x_1 - 0,22x_3 - 5\,017,5x_5 - 38x_{12} + 0,002\kappa_1 - \\
- 0,47\kappa_2 + 0,23\kappa_3 - 0,11\kappa_4 + 0,05\kappa_5 + 66\kappa_6 - 2,26\kappa_9 \\
E_2 = E_1 - B \\
Y_1 = e_1/k_1 \\
Y_2 = e_1/k_2 \\
Y_3 = e_1/k_3 \\
Y_4 = e_1/k_4 \\
Y_5 = e_1/k_5 \\
Y_6 = e_1/k_6 \\
Y_7 = e_1/k_7 \cdot 1\,000 \\
Y_8 = e_1/k_8 \cdot 1\,000 \\
Y_9 = e_1/k_9 \\
Y_{10} = (e_2/k_1)100 \\
Y_{11} = (e_2/k_2)100 \\
Y_{12} = (e_2/k_3)100 \\
Y_{13} = (e_2/k_4)100 \\
Y_{14} = (e_2/k_5)100 \\
Y_{15} = e_2/k_6 \\
Y_{16} = e_2/k_7 \\
Y_{17} = (e_2/k_8)1\,000 \\
Y_{18} = (e_2/k_9)100
\end{array} \right. \quad (4.2)$$

Де  $X_1$  – фізичний обсяг ВВП у діючих цінах;

$X_2$  – наявне населення України;

$X_3$  – доходи населення України;  
 $X_5$  – середній офіційний курс національної валюти до долара США;  
 $X_6$  – облікова ставка НБУ на кінець року;  
 $X_7$  – середній відсоток за кредитами  
 $X_{10}$  – індекс свободи бізнесу;  
 $X_{12}$  – індекс податкової свободи;  
 $X_{13}$  – індекс свободи інвестицій;  
 $X_{16}$  – індекс свободи від корупції;  
 $K_1$  – сукупний капітал торговельних підприємств України;  
 $K_2$  – власний капітал торговельних підприємств України;  
 $K_3$  – необоротний капітал торговельних підприємств України;  
 $K_4$  – основні засоби торговельних підприємств України;  
 $K_5$  – оборотні активи торговельних підприємств України;  
 $K_6$  – середньорічна кількість найманих працівників торговельних підприємств України;  
 $K_7$  – наявність об'єктів роздрібної торгівлі торговельних підприємств України;  
 $K_8$  – торговельна площа магазинів України;  
 $K_9$  – інвестиції в основний капітал торговельного бізнесу України;  
 $B$  – витрати звичайної діяльності;  
 $E_1$  – роздрібний товарообіг торговельних підприємств України;  
 $E_2$  – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування;  
 $Y_1$  – віддача сукупного капіталу торговельного бізнесу України;  
 $Y_2$  – віддача власного капіталу торговельного бізнесу України;  
 $Y_3$  – віддача необоротного капіталу торговельного бізнесу України;  
 $Y_4$  – віддача основних засобів торговельного бізнесу України;  
 $Y_5$  – віддача оборотних активів торговельного бізнесу України;  
 $Y_6$  – продуктивність праці у торгівлі України;  
 $Y_7$  – товарообіг одного торговельного підприємства України;  
 $Y_8$  – товарообіг на 1 м<sup>2</sup> торговельної площі магазинів України;

$Y_9$  – віддача інвестицій в основний капітал торговельного бізнесу України;

$Y_{10}$  – рентабельність сукупного капіталу торговельного бізнесу України;

$Y_{11}$  – рентабельність власного капіталу торговельного бізнесу України;

$Y_{12}$  – рентабельність необоротного капіталу торговельного бізнесу України;

$Y_{13}$  – рентабельність основних засобів торговельного бізнесу України;

$Y_{14}$  – рентабельність оборотних активів торговельного бізнесу України;

$Y_{15}$  – прибуток на одного працівника торгівлі України;

$Y_{16}$  – прибуток одного торговельного підприємства України;

$Y_{17}$  – прибуток на 1 м<sup>2</sup> торговельної площі магазинів України;

$Y_{18}$  – рентабельність інвестицій в основний капітал торговельного бізнесу України.

4. Обсяг роздрібного товарообороту України у зростає у тісній залежності від фізичного обсягу ВВП, доходів населення України, середнього офіційного курсу гривні до долара США, сукупного, власного необоротного капіталу торговельних підприємств України, їхніх основних засобів, оборотних активів та інвестицій в основний капітал. Обернена залежність цього показника спостерігається за цей період від чисельності населення України, індексів свободи бізнесу, свободи торгівлі, свободи інвестицій, наявності об'єктів роздрібної торгівлі.

5. В цілому, можна відмітити позитивні тенденції в розвитку торговельної галузі економіки: зростання вкладень капіталу і товарообігу при зростанні обсягу ВВП і доходів населення, пряма залежність вкладень капіталу і отриманих ефектів від інфляційних процесів, збільшення ефектів при збільшенні вкладень капіталу, укрупнення торговельної мережі. Проте, обернену залежність вкладень капіталу і економічних вигід торговельної галузі від індексів свободи інвестицій, торгівлі і бізнесу не можна охарактеризувати позитивно. Дана ситуація викликана або некоректними обрахунками названих індексів, або перевищенням впливу ментальних чинників українського бізнесу порівняно з

економічними законами на процеси інвестування і підприємницьку діяльність.

6. Досліджені тенденції стохастичних залежностей показників інвестицій і отриманих економічних вигід без сумніву проявляються в показниках ефективності. Спостерігаються певні перекоси у розумінні оптимістичного і песимістичного прогнозів з точки зору тенденцій розвитку зовнішнього середовища і торговельного бізнесу України. Зокрема, песимістичний прогноз віддачі сукупного капіталу (0,3 грн товарообігу на 1 грн капіталу) виявився кращим, ніж оптимістичний (0,2 грн), що свідчить про зниження віддачі сукупного капіталу торговельних підприємств (швидшому росту вкладень капіталу порівняно з отриманими ефектами від них) залежно від прогресивного розвитку чинників зовнішнього оточення. Те ж саме спостерігається і щодо віддачі необоротного капіталу, основних засобів, оборотних активів, а також рентабельності сукупного капіталу, необоротного капіталу, основних засобів, оборотних активів, прибутку одного підприємства. Інші тенденції показників ефективності відповідають загальним тенденціям розвитку.

Таким чином, можна констатувати, що був обраний ефективний підхід до побудови моделі причинно-наслідкових зв'язків системи показників ефективності методом одночасних рівнянь. Були отримані актуальні результати при прогнозуванні ефективності торговельного бізнесу України.

У регіональному аспекті за 27 регіонами України була побудована причинно-наслідкова модель ефективності на основі встановлення стохастичних зв'язків між зовнішніми чинниками ( $x_i$ ): територія регіону, кількість населення, у тому числі міського та сільського, відсоток міського населення, щільність населення, індекс споживчих цін, доходи населення, фізичний обсяг та індекс валового регіонального продукту); показниками інвестицій ( $k_i$ ): сукупний капітал, власний капітал, необоротний капітал, оборотний капітал, операційні витрати, середньорічна кількість найманих працівників, кількість об'єктів роздрібної торгівлі та їх торговельна площа; та отриманими економічними вигодами ( $e_i$ ): обсяг роздрібного товарообігу, його структура, обсяг оптового товарообігу, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, витрати на оплату праці, витрати



на соціальні заходи; а також на основі встановлення функціональних зв'язків між показниками ефективності і показниками інвестицій, економічних вигід та екзогенних чинників.

На першому етапі побудови моделі були визначені коефіцієнти кореляції між зовнішніми чинниками впливу і кожним показником інвестицій та значення коефіцієнта  $r_{\text{мн}}$  ( $= 0,443319623$ ), що вказує на доцільність відбору для побудови моделі тих чинників, коефіцієнт кореляції яких з результативним показником є вищим за його значення.

За результатами даних розрахунків на кожний з восьми показників інвестицій у торговельний бізнес справили суттєвий вплив показники кількості населення, кількості міського населення регіону, відсоток міського населення, доходи населення та фізичний обсяг валового регіонального продукту. Залежність між вище вказаними показниками є прямою. Показник щільності населення за регіонами справив прямий вплив на усі показники інвестицій, окрім власного капіталу та кількості магазинів. Зовнішні чинники території регіону, індексу споживчих цін та індексу валового регіонального продукту суттєво не пов'язані з показниками інвестицій.

За результатами розрахунків коефіцієнтів кореляції екзогенних показників та показників інвестицій з кожним показником отриманих економічних вигід було виявлено, що на питому вагу продовольчих і непродовольчих товарів у загальному обсягу роздрібного товарообігу суттєво не вплинув жоден з досліджуваних чинників. Показники території регіонів, відсотка сільського населення регіону, індексу споживчих цін та індексу валового регіонального продукту не справили суттєвого впливу на жоден показник економічних вигід. Також на показник фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування не вплинув обсяг власного капіталу торговельних підприємств.

Далі був проведений регресійний аналіз, в результаті якого були встановлені високі коефіцієнти детермінації. Усі регресійні рівняння пройшли перевірку на достовірність моделі. Проте не усі коефіцієнти моделей пройшли перевірку на достовірність за критерієм Стюдента, тому прийняте рішення обирати знайдені рівняння для побудови системи одночасних рівнянь без урахування критерія Стюдента (4.3).

$$\left\{ \begin{array}{l}
K_1 = 5\,635\,242,3 - 24\,758,7x_2 - 25\,871,2x_3 - 37\,962x_6 + 325,6x_8 + \\
+ 2\,565,2x_9 \\
K_2 = -1\,650\,016,5 + 3544x_2 + 2020,5x_3 - 289,5x_8 + 213,2x_9 \\
K_3 = -571\,141,3 + 4\,249,1x_6 - 92,4x_8 + 238x_9 \\
K_4 = 296\,007,3 + 6\,425,1x_3 - 1\,670x_8 + 2\,398x_9 \\
K_5 = -54\,211\,822,7 - 17\,190x_3 + 76\,715x_6 + 2\,392,1x_8 + 670,1x_9 \\
K_6 = 3\,015,7 + 36,9x_6 - 0,6x_8 + 1,8x_9 \\
K_7 = 0,1 + 0,0015x_3 \\
K_8 = 20 + 0,09x_2 - 0,05x_3 - 0,00046x_8 + 0,01x_9 \\
E_1 = -1\,950 + 7,5x_2 + 0,1x_3 + 3x_6 - 0,4x_8 + 0,16x_9 + 0,1x_{K6} - 195,3x_{K7} + \\
+ 29,1x_{K8} \\
E_2 = -2\,401,7 + 18,3x_3 + 5,5x_6 - 0,37x_8 - 0,19x_9 - 0,002x_{K1} + 0,002x_{K3} + \\
+ 0,0015x_{K4} + 0,0007x_{K5} - 0,17x_{K6} + 23,7x_{K8} \\
E_3 = -506\,661,6 + 2\,457x_6 + 113,8x_8 - 93,9x_9 + 0,1x_{K3} + 0,02x_{K5} - \\
- 38x_{K6} - 3\,602,3x_{K8} \\
E_4 = 101\,306,7 + 597x_6 - 7,6x_8 + 2,7x_9 - 0,25x_{K1} + 0,29x_{K3} + 0,24x_{K4} + \\
+ 30x_{K6} - 1\,982,4x_{K8} \\
E_5 = 42\,914,1 + 187,3x_6 - 3,7x_8 + 1,8x_9 - 0,09x_{K1} + 0,1x_{K3} + 0,09x_{K4} + \\
+ 10,9x_{K6} - 626,4x_{K8} \\
Y_1 = (E_1/K_1)1\,000 \\
Y_2 = (E_1/K_2)1\,000 \\
Y_3 = (E_1/K_3)1\,000 \\
Y_4 = (E_1/K_4)1\,000 \\
Y_5 = (E_1/K_5)1\,000 \\
Y_6 = (E_1/K_6)1\,000 \\
Y_7 = E_1/K_7 \\
Y_8 = E_1/K_8 \\
Y_9 = (E_3/K_1)100 \\
Y_{10} = (E_3/K_2)100 \\
Y_{11} = (E_3/K_3)100 \\
Y_{12} = (E_3/K_4)100 \\
Y_{13} = (E_3/K_5)100 \\
Y_{14} = E_3/K_6 \\
Y_{15} = (E_3/K_7)/1\,000 \\
Y_{16} = E_3/K_8 \\
Y_{17} = (E_1/x_8)100 \\
Y_{18} = E_1/x_2 \\
Y_{19} = (E_4/(E_11\,000)) \\
Y_{20} = (E_5/(E_11\,000)) \\
Y_{21} = (E_2/E_1)100
\end{array} \right. \quad (4.3)$$

Де  $X_2$  – кількість населення;  
 $X_3$  – кількість міського населення;  
 $X_6$  – щільність населення;  
 $X_8$  – доходи населення;  
 $X_9$  – валовий регіональний продукт (ВРП) у діючих цінах;  
 $K_1$  – сукупний капітал торговельних підприємств;  
 $K_2$  – власний капітал торговельних підприємств;  
 $K_3$  – необоротний капітал торговельних підприємств;  
 $K_4$  – оборотні активи торговельних підприємств;  
 $K_5$  – операційні витрати торговельних підприємств;  
 $K_6$  – середньорічна кількість найманих працівників торговельних підприємств;  
 $K_7$  – кількість об'єктів роздрібної торгівлі;  
 $K_8$  – торговельна площа магазинів;  
 $E_1$  – обсяг роздрібного товарообігу;  
 $E_2$  – обсяг оптового товарообігу;  
 $E_3$  – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування;  
 $E_4$  – витрати на оплату праці;  
 $E_5$  – витрати на соціальне страхування;  
 $Y_1$  – віддача сукупного капіталу торговельного бізнесу;  
 $Y_2$  – віддача власного капіталу торговельного бізнесу;  
 $Y_3$  – віддача необоротного капіталу торговельного бізнесу;  
 $Y_4$  – віддача оборотних активів торговельного бізнесу;  
 $Y_5$  – віддача операційних витрат торговельного бізнесу;  
 $Y_6$  – продуктивність праці у торгівлі;  
 $Y_7$  – товарообіг одного торговельного підприємства;  
 $Y_8$  – товарообіг на 1 м<sup>2</sup> торговельної площі магазинів;  
 $Y_9$  – рентабельність сукупного капіталу торговельного бізнесу;  
 $Y_{10}$  – рентабельність власного капіталу торговельного бізнесу;  
 $Y_{11}$  – рентабельність необоротного капіталу торговельного бізнесу;

$Y_{12}$  – рентабельність оборотних активів торговельного бізнесу;  
 $Y_{13}$  – рентабельність операційних витрат торговельного бізнесу;  
 $Y_{14}$  – прибуток на одного працівника торгівлі;  
 $Y_{15}$  – прибуток одного торговельного підприємства;  
 $Y_{16}$  – прибуток на 1 м<sup>2</sup> торговельної площі магазинів;  
 $Y_{17}$  – відсоток охоплення роздрібним товарообігом грошових доходів населення;  
 $Y_{18}$  – роздрібний товарообіг в розрахунку на одну особу;  
 $Y_{19}$  – доля витрат на оплату праці в роздрібному товарообігу;  
 $Y_{20}$  – доля витрат на соціальні заходи в роздрібному товарообігу;  
 $Y_{21}$  – відношення обсягу оптового товарообігу до обсягу роздрібного товарообігу.

На наступному етапі була визначена система показників ефективності, яка охопила 21 показник, зокрема, показники віддачі різних видів інвестицій, показники рентабельності різних видів інвестицій та деякі показники соціально-економічної ефективності торгівлі: відсоток охоплення роздрібним товарообігом грошових доходів населення, роздрібний товарообіг в розрахунку на одного мешканця, доля витрат на оплату праці та витрат на соціальне страхування в роздрібному товарообігу, відношення оптового товарообігу до роздрібного. Формули для визначення обраних для дослідження показників ефективності також увійшли до системи одночасних рівнянь (4.3).

За результатами розрахунків і дослідження показників ефективності інвестицій у торговельний бізнес за регіонами можна зробити висновки щодо дуже значної відмінності між регіональними показниками ефективності (табл. 4.1).

Територіальний аспект моделювання ефективності потребує дослідження особливостей регіонів України, які справляють вплив на показники інвестицій та отриманих торговельним бізнесом економічних вигід. Ця проблема є об'єктом окремого дослідження в рамках побудови генетичної моделі ефективності торговельного бізнесу.

**Таблиця 4.1 – Показники ефективності інвестицій в  
торговельний бізнес за регіонами України**

<b>Назви показників</b>	<b>Максимальне значення</b>	<b>Мінімальне значення</b>	<b>Середнє значення</b>
Віддача сукупного капіталу, грн ( $Y_1$ )	5,3	0,2	1,5
Віддача власного капіталу, грн ( $Y_2$ )	24,7	2,1	11,8
Віддача необоротного капіталу, грн ( $Y_3$ )	21,3	1,0	6,9
Віддача оборотних активів, грн ( $Y_4$ )	7,5	0,2	2,0
Віддача операційних витрат, грн ( $Y_5$ )	0,9	0,1	0,5
Продуктивність праці, тис. грн ( $Y_6$ )	520,8	189,5	343,4
Роздрібний товарообіг на 1 об'єкт роздрібної торгівлі, тис. грн ( $Y_7$ )	15 722,1	2 731,9	4 814,8
Роздрібний товарообіг на 1 м <sup>2</sup> торгової площі, тис. грн ( $Y_8$ )	56,6	29,6	38,6
Рентабельність сукупного капіталу, грн ( $Y_9$ )	8,4	-6,3	0,5
Рентабельність власного капіталу, грн ( $Y_{10}$ )	142,5	-87,3	5,4
Рентабельність необоротного капіталу, грн ( $Y_{11}$ )	44,2	-61,4	0,0
Рентабельність оборотних активів, грн ( $Y_{12}$ )	11,9	-7,8	0,8
Рентабельність операційних витрат, грн ( $Y_{13}$ )	1,9	-3,3	0,0
Прибуток на одного найманого працівника, тис. грн ( $Y_{14}$ )	61,7	-21,7	2,5
Прибуток на 1 об'єкт роздрібно- ї торгівлі, тис. грн ( $Y_{15}$ )	2 419,8	-508,8	118,3
Прибуток на 1 кв.м торгової площі, грн ( $Y_{16}$ )	8 716,4	-3 136,2	576,6

Продовж. табл. 4.1

Назви показників	Максимальне значення	Мінімальне значення	Середнє значення
Відсоток охоплення роздрібним товарообігом доходів населення, % ( $Y_{17}$ )	45,7	20,2	30,0
Роздрібний товарообіг на одну особу, тис. грн ( $Y_{18}$ )	23,6	4,3	6,9
Доля витрат на оплату праці у роздрібному товарообігу, % ( $Y_{19}$ )	20,0	1,4	5,7
Доля витрат на соціальне страхування у роздрібному товарообігу, % ( $Y_{20}$ )	6,4	0,5	2,0
Відношення оптового товарообігу до роздрібного, % ( $Y_{21}$ )	759,6	64,8	202,0

Таким чином, для побудови моделі управління ефективністю інвестиційної діяльності доцільно також застосовувати хронологічний аспект. Якщо торговельна мережа охоплює декілька регіонів, то можна застосовувати також і регіональний аспект інформаційного масиву.

Обмеженість статистичної інформації не дозволяє дослідити показники ефективності торговельного бізнесу України більш детально. Модель ефективності за авторським підходом побудована за статистичними даними і фінансовою звітністю підприємства у наступному підрозділі.

#### **4.3. Побудова моделі для управління ефективністю вкладень капіталу в підприємницьку діяльність**

З метою побудови моделі ефективності інвестиційної діяльності було зібрано статистичну інформацію про зовнішні чинники впливу та зовнішній потенціал торговельного підприємства, яке функціонує у м. Києві. Дані про показники інвестицій та отримані економічні вигоди було зібрано з фінансової та іншої звітності підприємства «Київський ЦУМ» за 10 років.

При проведенні кореляційного аналізу залежності показників інвестицій ( $k_i$ ) від екзогенних чинників ( $x_i$ ) було виявлено високий коефіцієнт кореляції між показником сукупного капіталу Київського ЦУМу ( $k_1$ ) та індексом споживчих цін ( $x_3$ ), інвестиціями в основний капітал ( $x_7$ ) та індексом свободи від корупції ( $x_{17}$ ). Регресійне рівняння між вказаними показниками має високий коефіцієнт детермінації (0,81), є достовірним за критерієм Фішера. Проте коефіцієнти рівняння недостовірні, так як їх  $t$ -критерії нижчі за  $t_{\text{табл.}}$ .

Показник власного капіталу Київського ЦУМу ( $k_2$ ) також має тісний зв'язок з індексом споживчих цін ( $x_3$ ), інвестиціями в основний капітал ( $x_7$ ) та індексом свободи від корупції ( $x_{17}$ ). Побудоване регресійне рівняння з участю названих показників має досить високий коефіцієнт детермінації (0,87), достовірне за критерієм Фішера. Аналогічна ситуація спостерігається при побудові залежності необоротного капіталу Київського ЦУМу від екзогенних чинників.

Побудована регресійна залежність між оборотними активами Київського ЦУМу та екзогенними чинниками, з якими результативний показник має тісний зв'язок, виявилася недостовірною. Прогнозувати оборотні активи більш доцільно залежно від обсягу роздрібного товарообігу і коефіцієнта оборотності оборотних активів. Регресійне рівняння залежності показника операційних витрат від ряду екзогенних чинників також виявилася недостовірним за критерієм Фішера. Операційні витрати теж доцільно прогнозувати залежно від обсягів діяльності (наприклад, у відсотках до роздрібного товарообігу).

Регресійне рівняння залежності роздрібного товарообігу Київського ЦУМу ( $E_1$ ) від показників сукупного капіталу ( $K_1$ ), власного капіталу ( $K_2$ ), оборотних активів ( $K_4$ ), операційних витрат ( $K_5$ ), індекса споживчих цін ( $x_3$ ) та індекса свободи від корупції ( $x_{17}$ ) виявилася достовірним, має високий коефіцієнт детермінації – 0,99. Більшість коефіцієнтів рівняння також є достовірними.

При побудові регресійної залежності між валовим прибутком Київського ЦУМу і показниками вкладень капіталу та екзогенними показниками рівняння виявилася достовірним, має висо-

кий коефіцієнт детермінації – 0,99, проте не пройшли перевірку коефіцієнти рівняння.

Регресійні рівняння залежностей між фінансовим результатом від операційної діяльності Київського ЦУМу і групами екзогенних показників та вкладень капіталу, а також між фінансовим результатом від звичайної діяльності Київського ЦУМу і групами екзогенних показників та вкладень капіталу були знайдені аналогічно, як і інші рівняння.

За наявними даними були визначені наступні показники ефективності: довготермінові – віддача сукупного капіталу, віддача власного капіталу, рентабельність сукупного капіталу, рентабельність власного капіталу; середньотермінові – віддача необоротного капіталу, віддача оборотних активів, віддача операційних витрат, рентабельність необоротного капіталу, рентабельність операційних витрат, рентабельність діяльності; короткотермінові – рентабельність товарообігу, роздрібний товарообіг на 1 м<sup>2</sup> торговельної площі, відсоток охоплення роздрібним товарообігом Київського ЦУМу грошових доходів населення м. Києва, питома вага ЦУМу у роздрібному товарообігу м. Києва, роздрібний товарообіг Київського ЦУМу на одного жителя Києва.

За знайденими рівняннями залежності побудована наступна система рівнянь (4.4).

За отриманою системою рівнянь ми маємо можливість прогнозувати показники ефективності Київського ЦУМу залежно від екзогенних чинників, інвестицій та отриманих економічних вигід. Доцільно будувати оптимістичний, песимістичний та реалістичний прогнози, застосовуючи метод факторного аналізу «якщо..., то...».

Для можливості прогнозування впливу екзогенних чинників на інвестиції та отримані економічні вигоди необхідно розглядати залежність від них кожного рядка балансу підприємства та кожного рядка звітів про фінансові результати та про рух грошових коштів. Те ж саме необхідно робити і щодо впливу інвестицій на отримані підприємством економічні вигоди. В такому разі прогнозуванню буде піддаватися максимальна кількість показників ефективності у різних часових перспективах.



$$\left\{ \begin{array}{l}
 K_1 = -760\,680 + 7\,855,1X_3 + 0,27X_7 - 330,8X_{17} \\
 K_2 = -331\,898 + 3\,309X_3 + 1,4X_7 - 237,5X_{17} \\
 K_3 = -374\,513,7 + 3\,446X_3 + 1,1X_7 + 908,6X_{17} \\
 K_4 = E_1KO \\
 K_5 = E_10,8 \\
 E_1 = -34,9 + 0,002k_1 - 0,003k_2 - 0,002k_4 + 0,005k_5 + \\
 + 1,63x_3 - 4,9x_{17} \\
 E_2 = 24\,360 + 0,16k_1 - 0,22k_2 + 0,1k_4 + 0,8k_5 - 333,6x_3 + \\
 + 684,5x_{17} \\
 E_3 = -855\,566 + 347x_1 - 0,82x_2 + 1\,315,4x_4 - 1,8x_5 - \\
 - 0,04x_8 - 922x_{10} + 0,6x_{18} \\
 E_4 = -587\,229 + 234x_1 - 0,86x_2 + 1\,969x_4 - 0,7x_5 + \\
 + 0,1x_8 - 740x_{10} \\
 E_5 = -1\,223 - 0,03x_2 - 604x_4 + 52x_{10} + 182x_{15} \\
 Y_1 = (e_1/x_2)/1\,000 \cdot 100 \\
 Y_2 = e_1/x_1 \\
 Y_3 = e_1/k_6 \\
 Y_4 = (e_1/x_5)/1\,000 \cdot 100 \\
 Y_5 = e_1/k_11\,000 \\
 Y_6 = e_1/k_21\,000 \\
 Y_7 = e_1/k_31\,000 \\
 Y_8 = e_1/k_41\,000 \\
 Y_9 = e_1/k_51\,000 \\
 Y_{10} = e_3/k_5100 \\
 Y_{11} = e_5/k_1100 \\
 Y_{12} = e_5/k_2100 \\
 Y_{13} = e_2/e_1100 \\
 Y_{14} = e_4/k_5100 \\
 Y_{15} = e_4/k_3100
 \end{array} \right. \quad (4.4)$$

Де  $X_1$  – чисельність наявного населення у м. Києві;

$X_3$  – доходи населення м. Києва;

$X_3$  – індекс споживчих цін на усі товари;

$X_{10}$  – індекс економічної свободи;

$X_{17}$  – індекс свободи від корупції;

$K_1$  – сукупний капітал Київського ЦУМу;  
 $K_2$  – власний капітал Київського ЦУМу;  
 $K_3$  – необоротний капітал Київського ЦУМу;  
 $K_4$  – оборотні активи Київського ЦУМу;  
 $K_5$  – операційні витрати Київського ЦУМу;  
 $E_1$  – роздрібний товарообіг Київського ЦУМу;  
 $E_2$  – валовий прибуток Київського ЦУМу;  
 $E_3$  – фінансовий результат від операційної діяльності Київського ЦУМу;  
 $E_4$  – фінансовий результат від звичайної діяльності Київського ЦУМу;  
 $E_5$  – чистий прибуток (збиток) Київського ЦУМу;  
 $KO$  – коефіцієнт оборотності оборотних активів;  
 $Y_1$  – відсоток охоплення роздрібним товарообігом Київського ЦУМу доходів населення Києва;  
 $Y_2$  – роздрібний товарообіг Київського ЦУМу на одного жителя Києва;  
 $Y_3$  – роздрібний товарообіг Київського ЦУМу на 1 м<sup>2</sup> торговельної площі;  
 $Y_4$  – питома вага Київського ЦУМу у роздрібному товарообігу Києва;  
 $Y_5$  – віддача сукупного капіталу Київського ЦУМу;  
 $Y_6$  – віддача власного капіталу Київського ЦУМу;  
 $Y_7$  – віддача необоротного капіталу Київського ЦУМу;  
 $Y_8$  – віддача оборотних активів Київського ЦУМу;  
 $Y_9$  – віддача операційних витрат Київського ЦУМу;  
 $Y_{10}$  – рентабельність операційних витрат Київського ЦУМу;  
 $Y_{11}$  – рентабельність сукупного капіталу Київського ЦУМу;  
 $Y_{12}$  – рентабельність власного капіталу Київського ЦУМу;  
 $Y_{13}$  – рентабельність товарообігу Київського ЦУМу;  
 $Y_{14}$  – рентабельність діяльності Київського ЦУМу;  
 $Y_{14}$  – рентабельність необоротного капіталу Київського ЦУМу.

Зокрема, можна буде визначити залежність груп показників фінансової стійкості, оборотності, рентабельності, ефективності, ліквідності, імовірності банкрутства від інвестицій, отриманих економічних вигод та зовнішніх чинників впливу.

З метою побудови системи рівнянь по торгівлі Укоопспілки був використаний хронологічний інформаційний масив даних. Для побудови рівнянь залежностей економічних вигод від зовнішніх чинників та інвестицій та рівнянь залежностей інвестицій від зовнішніх чинників доцільно використовувати дані починаючи з 1996 року з причин нестабільності економіки України в період 1990–1995 років [140].

На виконання завдань управління ефективністю інвестиційної діяльності на основі побудованої системи рівнянь, яка описує причинно-наслідкові зв'язки груп показників зовнішніх чинників, інвестицій, отриманих економічних вигод і групи показників ефективності за часовими перспективами в розрізі основних зацікавлених сторін, спрямована розроблена методика контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу на підприємстві, яка передбачає чотири рівні контролю і аналізу [136].

На першому рівні пропонується оцінити чинники зовнішнього середовища, потенціал та інвестиції і отримані підприємством економічні вигоди, зокрема: 1) чинники зовнішнього оточення, які визначають інвестиційний клімат у світі, в країні, регіоні та галузі (індекси інвестиційного клімату, економічної свободи, сприйняття корупції, конкурентоздатності, індикатори державного управління, динаміку валютних курсів, темпів інфляції, зміну ставок дисконту та коефіцієнтів капіталізації тощо); 2) інвестиції (інвестиційний потенціал підприємства, ступінь перетворення його на капітал, розміри, структуру, динаміку капіталу та його вкладень, виконання планів інвестування, порівняння показників підприємства із середніми по галузі, регіону, країні, світу, з показниками конкурентів та з очікуваннями інвесторів); 3) отримані економічні вигоди (роздрібний товарообіг, валовий прибуток, фінансові результати від операційної і звичайної діяльності, чистий прибуток, чистий грошовий потік від операційної діяльності, витрати на оплату праці, податкові

платежі). На першому рівні особливу увагу потрібно приділити побудові факторних моделей залежності інвестицій від чинників зовнішнього оточення та отриманих економічних вигід від чинників зовнішнього середовища та інвестицій і визначення впливу основних факторів у ретроспективі та на перспективу.

На другому рівні необхідно проаналізувати ефективність підприємства у короткотерміновій перспективі, оцінивши показники рентабельності продаж, продуктивності, економічності, конкурентоспроможності товарів та створюваної споживчої вартості в розрізі окремих ресурсів та витрат і в цілому по підприємству, а також показники термінової ліквідності та платоспроможності у короткотерміновій перспективі, індекс задоволення персоналу умовами праці та клієнтів умовами обслуговування, гнучкості (еластичності) працівників та функцій. Окрім розрахунку та оцінки абсолютних відхилень, темпів росту та приросту, відсотків виконання плану, питомої ваги, середніх величин, рівнів, індексів, якими оцінюються короткотермінові показники ефективності, особливу увагу слід приділити побудові моделей залежності короткотермінових показників ефективності від показників отриманих економічних вигід, інвестицій та умов зовнішнього середовища і визначенню впливу основних чинників на показники короткотермінової ефективності як у ретроспективі, так і на перспективу.

Третій рівень контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу передбачає контроль і аналіз ефективності вкладення капіталу у середньотерміновій перспективі. Доцільно дослідити показники рентабельності діяльності, ділової активності, загальної ліквідності, кредитоспроможності, ціни і структури капіталу, конкурентоспроможності підприємства, інноваційності та інформаційної ефективності, динаміки прибутку на акцію, динаміки транзакційних витрат, показники дієвості (ступеню досягнення цілей різних груп зацікавлених осіб на основі СЗП). Особливу увагу необхідно приділити побудові моделей залежності середньотермінових показників ефективності від показників короткотермінової ефективності та отриманих економічних вигід, інвестицій і чинників зовнішнього середовища. В результаті

аналізу необхідно визначити вплив основних чинників на показники середньотермінової ефективності як у ретроспективі, так і на перспективу.

Четвертий рівень контролю і аналізу полягає у визначенні основних чинників, які справляють вплив на довготермінові показники ефективності вкладення капіталу. На четвертому рівні потрібно спочатку оцінити показники довготермінової ефективності вкладення капіталу, зокрема, інвестиційну привабливість, імовірність банкрутства, стійкість, рентабельність капіталу, ринкову вартість акцій та підприємства, динаміку показників основних ефектів підприємства в порівнянні із можливостями зовнішнього середовища, порівняння напрямків розвитку підприємства з напрямками розвитку конкурентів, галузі, регіону, країни, світу, оцінити показники ефективності вкладень капіталу власниками. Особливу увагу необхідно приділити побудові моделей залежності довготермінових показників ефективності вкладення капіталу від показників середньотермінової ефективності, а також короткотермінової і отриманих економічних вигід, інвестицій та чинників зовнішнього середовища. Вплив основних чинників, які визначають довготермінову ефективність, необхідно оцінювати не лише в ретроспективі, а і на перспективу, зокрема, на термін очікуваного життєвого циклу інвестиційного проекту по вкладенню капіталу в торговельне підприємство.

Таким чином, система одночасних рівнянь містить у собі ендогенні та екзогенні чинники. Ендогенними факторами у системі одночасних рівнянь, яка пропонується, є три групи показників ефективності (довго-, середньо- та короткотермінової). Екзогенними чинниками у системі рівнянь є група чинників зовнішнього середовища, група показників інвестицій та група показників отриманих підприємством економічних вигід.

Застосування в дослідженні підходу до СГД як об'єкта вкладення капіталу забезпечило можливість побудови власної моделі управління ефективністю вкладень капіталу за видами діяльності СГД, які передбачають розрахунки показників рентабельності, оборотності та продуктивності (табл. 4.2–4.5).

**Таблиця 4.2 – Показники ефективності вкладень капіталу  
в операційну діяльність DTEK Holdings B.V.  
у 2012–2013 роках**

*(млн грн)*

Назва рядка	2012	2013	Відхи- лення
1	2	3	4
1. Самоінвестиції усього	79 747	86 779	–7 032,00
1. 1. В основні засоби	5 945	4 885	1 060,00
1. 2. В нематеріальні активи	183	137	46,00
1. 3. В товарно-матеріальні запаси	73 619	81 757	–8 138,00
2. Витрати операційної діяльності	86 707	73 214	13 493,00
3. Разом вкладення капіталу (самоінвестиції + витрати операційної діяльності) в операційну діяльність	166 454	159 993	6 461,00
4. Економічні вигоди СГ від операційної діяльності:			0,00
4.1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	91 140	78 340	12 800,00
4.2. Валовий прибуток	10 122	11 803	–1 681,00
4.3. Результат від операційної діяльності	9 020	12 632	–3 612,00
4.4. Прибуток за рік	3 332	5 954	–2 622,00
4.5. Чистий грошовий потік від операційної діяльності	10 082	8 355	1 727,00
5. Показники рентабельності вкладень капіталу в операційну діяльність:			0,00
5.1. Оборотність самоінвестицій, разів:	1,14	0,90	0,24
– в основні засоби	15,33	16,04	–0,71
– в нематеріальні активи	498,03	571,82	–73,79
– в товарно-матеріальні цінності	1,24	0,96	0,28
5.2. Оборотність операційних витрат, разів	1,05	1,07	–0,02
5.3. Оборотність вкладень капіталу в операційну діяльність, разів	0,55	0,49	0,06
5.4. Валова рентабельність самоінвестицій, %:	12,69	13,60	–0,91
– в основні засоби	170,26	241,62	–71,36

Продовж. табл. 4.2

1	2	3	4
– в нематеріальні активи	5 531,15	8 615,33	–3 084,18
– в товарно-матеріальні цінності	13,75	14,44	–0,69
5.5. Валова рентабельність витрат, %	11,67	16,12	–4,45
5.6. Валова рентабельність вкладень капіталу в операційну діяльність, %	6,08	7,38	–1,30
5.7. Операційна рентабельність самоінвестицій, %:	11,31	14,56	–3,25
– в основні засоби	151,72	258,59	–106,86
– в нематеріальні активи	4 928,96	9 220,44	–4 291,48
– в товарно-матеріальні цінності	12,25	15,45	–3,20
5.8. Операційна рентабельність витрат, %	10,40	17,25	–6,85
5.9. Операційна рентабельність вкладень капіталу в операційну діяльність, %	5,42	7,90	–2,48
5.10. Повна рентабельність самоінвестицій, %:			0,00
– в основні засоби	56,05	121,88	–65,84
– в нематеріальні активи	1 820,77	4 345,99	–2 525,22
5.11. Рентабельність вкладень капіталу в операційну діяльність на основі чистих грошових потоків, %	6,06	5,22	0,83

**Таблиця 4.3 – Показники ефективності вкладень капіталу в інвестиційну та фінансову діяльність DTEK Holdings B.V. у 2012–2013 роках**

(млн грн)

Назва рядка	2012	2013	Відхилення
1	2	3	4
I. Рентабельність вкладень капіталу в інвестиційну діяльність			
1. Капітальні інвестиції	292	172	120,00
2. Витрати інвестиційної діяльності	2 769,1	4 095,3	–1 326,20
3. Разом вкладення капіталу (капітальні інвестиції + витрати інвестиційної діяльності) в інвестиційну діяльність	3 061,1	4 267,3	–1 206,20

Продовж. табл. 4.3

1	2	3	4
4. Результат від інвестиційної діяльності	-1 507,1	-3 145,3	1 638,20
5. Рентабельність вкладень капіталу в інвестиційну діяльність	-49,23	-73,71	24,47
6. Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності	-13 655	-14 691	1 036,00
7. Рентабельність вкладень капіталу в інвестиційну діяльність на основі чистих грошових потоків	-446,08	-344,27	-101,81
II. Рентабельність вкладень капіталу в фінансову діяльність			
1. Фінансові інвестиції	1 370	224	1 146,00
2. Витрати фінансової діяльності	35,6	85,7	-50,10
3. Разом вкладення капіталу (фінансові інвестиції + витрати фінансової діяльності) в фінансову діяльність	1 405,6	309,7	1 095,90
4. Результат від фінансової діяльності	163,4	170,3	-6,90
5. Рентабельність вкладень капіталу в фінансову діяльність	11,62	54,99	-43,36
6. Чистий грошовий потік від фінансової діяльності	3 371	974	2 397,00
7. Рентабельність вкладень капіталу в фінансову діяльність на основі чистих грошових потоків	239,83	314,50	-74,67

**Таблиця 4.4 – Показники ефективності вкладень капіталу в підприємницьку діяльність DTEK Holdings B.V. у 2012–2013 роках**

(млн грн)

Назва рядка	2012	2013	Відхилення
1. Усього вкладень капіталу в підприємницьку діяльність (самоінвестиції + капітальні інвестиції + фінансові інвестиції + витрати усіх видів діяльності)	170 920,7	164 570	6 350,70



Продовж. табл. 4.4

1	2	3	4
2. Приріст чистих активів	18 259	20 477	-2 218,00
3. Рентабельність вкладень капіталу у підприємницьку діяльність	10,68	12,44	-1,76
4. Чистий грошовий потік	-202	-5 362	5 160,00
5. Рентабельність вкладень капіталу у підприємницьку діяльність на основі чистого грошового потоку	-0,12	-3,26	3,14

Використання даної методики створює можливість для розрахунків ефективності вкладень капіталу в розрізі видів діяльності підприємства, що є неможливим за даними традиційного фінансового обліку, а також дає можливість визначати ефективність саме вкладень капіталу, а не капіталу, так як донині є можливість визначати лише ефективність уже вкладеного раніше капіталу.

**Таблиця 4.5 – Показники, які характеризують ступінь задоволення інтересів зацікавлених сторін, по ДТЕК за 2012–2013 роки**

(млн грн)

Показники	2012 рік	2013 рік	Відхилення	Темп змін, %
1	2	3	4	5
I. Вкладення капіталу зацікавленими сторонами				
1. Зареєстрований капітал	3,75	3,75	0	100
2. Доля неконтрольованих учасників	5 043	9 468	4 425	187,75
3. Позиковий капітал	17 256	22 258	5 002	128,99
4. Чисельність персоналу, чол.	2 026 866,34	2 014 702,47	-12 163,87	99,40
5. Чисельність населення України, млн чол.	45 633	45 553	-80	99,82
II. Економічні вигоди зацікавлених сторін				
1. Дивіденди до виплати	51	62	11	121,57
2. Зобов'язання перед неконтрольованими учасниками	5	11	6	220,00

Продовж. табл. 4.5

1	2	3	4	5
3. Нараховані відсотки за банківськими кредитами	297	416	119	140,07
4. Витрати на оплату праці основного персоналу	10 909	12 141	1232	111,29
5. Витрати на оплату праці адміністративного персоналу	1 507	1 631	124	108,23
6. Винагорода за професійні заслуги	297	313	16	105,39
7. Соціальні виплати	397	502	105	126,45
8. Утримання соціальної інфраструктури	150	189	39	126,00
9. Зобов'язання по пенсійному забезпеченню	4 433	5 131	698	115,75
10. Податки до сплати	1 534	2 221	687	144,78
11. Виручка від реалізації	78 340	91 140	12800	116,34
12. Добровільні пожертвування і спонсорство	86	203	117	236,05
13. Чистий прибуток ДТЕК	5 954	3 332	-2622	55,96
III. Ступені задоволення інтересів основних груп зацікавлених сторін				
1. Рівень дивідендів на 1 грн зареєстрованого капіталу, грн.	13,60	16,53	2,93	121,57
2. Рівень виплат неконтрольованим учасникам, %	0,10	0,12	0,02	117,18
3. Рівень відсотків за позиковим капіталом	1,72	1,87	0,15	108,59
4. Розмір середньої заробітної плати	5 382,2	6 026,2	644,00	111,97
5. Середній розмір соціальних та інших виплат персоналу, грн	2 456,99	2 889,76	432,76	117,61
6. Відношення нарахованих податків до чистого прибутку, %	25,76	66,66	40,89	258,72
7. Відношення добровільних пожертвувань і спонсорських витрат до чистого прибутку, %	1,44	6,09	4,65	421,79
8. Рівень добровільних пожертвувань і спонсорських витрат на 1 тис. населення України, грн	1,88	4,46	2,57	236,46
9. Розмір виручки на 1 тис населення України	1 716,74	2 000,75	284,01	116,54

Таким чином, визначені основні показники для оцінювання ефективності вкладення капіталу в підприємство власниками. Складність їх практичного застосування полягає у надмірній кількості показників, в неоднозначності підходів до визначення їх числових значень та складністю інформаційного забезпечення розрахунку більшості показників ефективності.

## ВИСНОВКИ ЗА РОЗДІЛОМ 4

1. Методологія є вченням про всю систему методів, з допомогою яких здійснюються дослідження, а організація – спосіб об'єднання методів у методику. Поняття «методика» можна визначити як певну послідовність методів, прийомів (способів) проведення будь-якої роботи. Методика відрізняється від методу, так як метод є елементом методики та методології, а методика – елементом організації.

2. Евристичне дослідження досягає своєї мети саме завдяки інтуїції. Тільки генетично закладені особливості мислення невеликого відсотка людських істот є джерелом продукування об'єктивних наукових ідей і теорій, і аж ніяк не праця з літературними джерелами і ведення наукових дискусій. Діалектичний метод доцільно рекомендувати для використання у студентських наукових дослідженнях, а не у докторських дисертаціях. Наукові результати, отримані завдяки використанню діалектичного методу та відомих у науках підходів і теорій не можна вважати достатніми для присудження наукового ступеня доктора економічних наук. Для того, щоб мати право на присудження найвищого наукового ступеня, необхідно застосувати новий підхід, започаткувати нову теорію, дослідити досі невідомий об'єкт.

3. Аналіз як функція управління підприємством є частиною загальнологічного методу аналізу і виявляє причинно-наслідкові зв'язки явищ і процесів у господарській системі. Доцільно вживати термін «фінансово-економічний аналіз» замість «економічний», так як при аналізі економічна сфера оцінюється у фінансовому вимірнику. Стосовно контролю і аналізу ефективності інвестиційної діяльності недоцільно застосовувати будь-який

прикметник, так як ефективність у сучасному розумінні є симбіозом фінансової, економічної, екологічної, соціальної, технічної, функціональної та іншої ефективності.

4. Усі автори змішують методи моделювання і вимірювання впливу факторів, окремі автори – також і методи елементарного вимірювання, класифікації, традиційні та економіко-математичні методи. Доцільно розрізняти структурні та причинно-наслідкові моделі за аспектом системи чи явища, який моделюється. Структурні моделі є двох видів: статичні, які відображають зв'язки елементів у просторі, і динамічні – у часі. Причинно-наслідкові зв'язки є генетичними, тобто визначають генетичний аспект системи чи явища, що моделюється.

5. Виділені процедури моделювання параметрів підприємства в інформаційній системі, що сприяє удосконаленню організації управління на підприємстві. Зокрема, склад параметрів системи класифікується, ідентифікується, піддається елементарному вимірюванню, вводиться в інформаційну базу, сортується, фільтрується, моделюється (піддається системному вимірюванню).

6. У літературних джерелах зустрічаються лише окремі методики, які можна використати в аналізі ефективності інвестиційної діяльності. В основному, це методики аналізу ефективності реальних і фінансових інвестиційних проектів та капіталу підприємства, його функцій та підрозділів, витрат, ресурсів тощо. Пропонується застосовувати інтегральні показники, моделювати розвиток підприємства. Проте, жодна методика аналізу не забезпечує повносистемність управління ефективністю у часових перспективах.

7. Інтегрована методика контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу повинна давати можливість цілеспрямовано управляти ефективністю інвестиційної діяльності, зокрема, не тільки оцінювати зміни чи ступені досягнення показників економічних вигід, ефективності та інвестицій, а і будувати їх динамічні факторні моделі, передбачати розвиток функцій ефективності у коротко-, середньо- та довготерміновій перспективі, зокрема на увесь очікуваний життєвий цикл реального інвести-

ційного проекту з урахуванням життєвого циклу підприємства-об'єкта інвестування.

8. Для вирішення задачі контролю і аналізу системи показників ефективності інвестиційної діяльності необхідно моделювати причинно-наслідкові зв'язки чинників зовнішнього середовища, інвестицій, отриманих підприємством економічних вигід та показників ефективності у часових перспективах. Модель може бути побудована у вигляді системи одночасних рівнянь. Для пошуку функцій залежностей між параметрами моделі можуть бути застосовані статистичні методи (кореляційний, регресійний аналіз, підбір кривої) та математичні методи (формули прямих залежностей).

9. Сукупний, власний і необоротний капітал торговельного бізнесу України, а також сума основних засобів і оборотних активів та середньорічна кількість найманих працівників у торговельному бізнесі України і інвестиції в основний капітал зростали у прямій залежності від фізичного обсягу ВВП, доходів населення України, середнього офіційного курсу гривні до долара США та індексу податкової свободи та в оберненій залежності від чисельності населення України, відсоткових ставок банків за кредитами, облікової ставки НБУ і наперекір зниженню індексу свободи бізнесу, індексу свободи торгівлі та індексу свободи інвестицій. Залежність перерахованих показників вкладень капіталу від інших екзогенних чинників виявилася слабкою.

10. Наявність об'єктів роздрібної торгівлі України зменшувалася в оберненій залежності від росту фізичного обсягу ВВП, росту доходів населення України, росту середнього офіційного курсу гривні до долара США, змін індексу економічної свободи, росту індексу податкової свободи. Пряма залежність кількості об'єктів роздрібної торгівлі в Україні спостерігається від чисельності населення, індексів свободи бізнесу і свободи торгівлі, індексу свободи інвестицій. З іншими екзогенними чинниками спостерігається слабкий зв'язок даного показника.

11. Торговельна площа зменшувалася до 2004 року, після чого почала зростати. Цей показник проявив тісні прямі зв'язки з обліковою ставкою НБУ та індексом свободи від корупції.

Обернений зв'язок торговельної площі встановлений із індексом економічної свободи.

12. Обсяг роздрібного товарообороту України знаходився у тісній залежності від фізичного обсягу ВВП, доходів населення України, середнього офіційного курсу гривні до долара США, сукупного, власного необоротного капіталу торговельних підприємств України, їхніх основних засобів, оборотних активів та інвестицій в основний капітал. Обернена залежність цього показника спостерігається за цей період від чисельності населення України, індексів свободи бізнесу, свободи торгівлі, свободи інвестицій, наявності об'єктів роздрібної торгівлі.

13. В цілому, можна відмітити позитивні тенденції в розвитку торговельної галузі економіки: зростання вкладень капіталу і товарообігу при зростанні обсягу ВВП і доходів населення, пряма залежність вкладень капіталу і отриманих ефектів від інвестиційних процесів, збільшення ефектів при збільшенні вкладень капіталу, укрупнення торговельної мережі. Проте, обернену залежність вкладень капіталу і ефектів торговельної галузі від індексів свободи інвестицій, торгівлі і бізнесу не можна охарактеризувати позитивно. Дана ситуація викликана або некоректними обрахунками названих індексів, або перевищенням впливу ментальних чинників українського бізнесу порівняно з економічними законами на процеси інвестування і підприємницьку діяльність.

14. Досліджені тенденції стохастичних залежностей показників вкладень капіталу і отриманих ефектів без сумніву проявляються в показниках ефективності. Спостерігаються певні перекоси у розумінні оптимістичного і песимістичного прогнозів з точки зору тенденцій розвитку зовнішнього середовища і торговельного бізнесу України. Зокрема, песимістичний прогноз віддачі сукупного капіталу (0,3 грн товарообігу на 1 грн капіталу) виявився кращим, ніж оптимістичний (0,2 грн), що свідчить про зниження віддачі сукупного капіталу торговельних підприємств (швидшому росту вкладень капіталу порівняно з отриманими ефектами від них) залежно від прогресивного розвитку чинників зовнішнього оточення. Те ж саме спостеріга-

ється і щодо віддачі необоротного капіталу, основних засобів, оборотних активів, а також рентабельності сукупного капіталу, необоротного капіталу, основних засобів, оборотних активів, прибутку одного підприємства. Інші тенденції показників ефективності відповідають загальним тенденціям розвитку.

15. Територіальний аспект моделювання ефективності потребує дослідження особливостей регіонів України, які справляють вплив на показники інвестицій та отриманих торговельним бізнесом економічних вигід, так як були отримані значні варіації показників ефективності вкладення капіталу при майже однакових зовнішніх умовах.

16. При складанні оптимістичного, песимістичного і реалістичного прогнозів за побудованою системою рівнянь по торговельному бізнесу Укоопспілки отримали прогнозні дані, які мають обернену залежність від показників соціально-економічного середовища. Так, якщо соціально-економічне середовище в Україні поліпшується, то показники інвестицій в торговельний бізнес Укоопспілки та показники рентабельності погіршуються. Проте, показники отриманих економічних вигід і віддачі вкладених ресурсів змінюються в прямій залежності від змін соціально-економічної ситуації в Україні. Таким чином, у торгівлі споживчої кооперації України діє ряд генетичних чинників, які необхідно досліджувати з метою управління ефективністю інвестиційної діяльності.

17. Розроблена методика економічного контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу на підприємстві, яка передбачає чотири рівні контролю і аналізу. На першому рівні пропонується оцінювати чинники зовнішнього середовища, потенціал, капітал та вкладення капіталу, а також отримані підприємством економічні вигоди. На другому рівні необхідно аналізувати ефективність підприємства у короткотерміновій перспективі. Третій рівень аналізу ефективності вкладення капіталу передбачає аналіз ефективності вкладення капіталу у середньотерміновій перспективі. Четвертий рівень полягає у визначенні основних чинників, які справляють вплив на довготермінові показники ефективності вкладення капіталу.

18. Застосування в дослідженні підходу до СГД як об'єкта вкладення капіталу забезпечило можливість розробки власної моделі управління ефективністю вкладень капіталу за видами діяльності СГД, а також по підприємницькій діяльності в цілому, які передбачають розрахунки показників рентабельності, оборотності та продуктивності на основі принципів нарахування та на основі чистого грошового потоку. Використання даної методики створює можливість для розрахунків ефективності вкладень капіталу в розрізі видів діяльності підприємства, що є неможливим за даними традиційного фінансового обліку, а також дає можливість визначати ефективність саме вкладень капіталу, донині ж є можливість визначати лише ефективність уже вкладеного раніше капіталу.

19. Основні показники для оцінювання ефективності вкладення капіталу в підприємство кредиторами і власниками – це відсотки, гарантії повернення коштів, ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність, фінансова стійкість, вартість підприємства, інвестиційна привабливість, ймовірність банкрутства, ринкова ціна на акції, дивіденди, чистий прибуток на одну акцію. Складність їх практичного застосування полягає у надмірній кількості показників, в неоднозначності підходів до визначення їх числових значень та складності інформаційного забезпечення розрахунку більшості показників ефективності.



## РОЗДІЛ 5

### ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

#### 5.1. Інформаційна система управління ефективністю інвестиційної діяльності: функціональний аспект

Управління підприємством здійснюється шляхом виконання управлінських функцій (рис. 5.1): вироблення місії підприємства, постановка цілей, планування, виконання, облік, контроль, аналіз, прийняття рішень, коригування цілей.

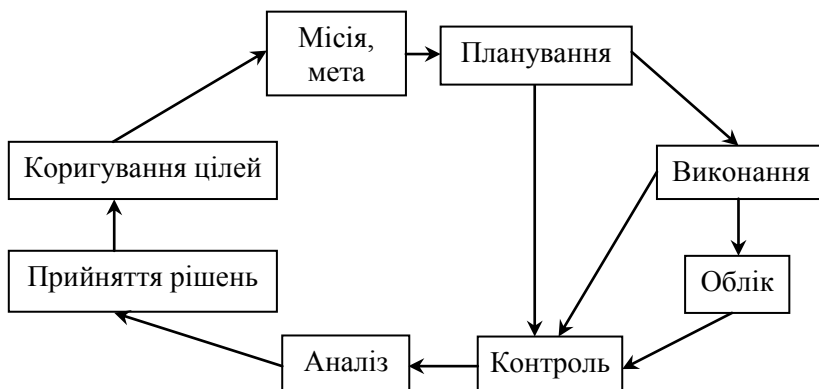


Рисунок 5.1 – Замкнутий цикл управління підприємством

Ефективність удосконалення функцій на підприємствах значною мірою залежить від наукового обґрунтування їх теоретичних засад. Інформаційно-аналітичними функціями є функції планування, обліку, контролю і аналізу.

Термін «облік» безпосередньо означає процес створення інформації про об'єкт, яка відображає минулий чи теперішній його стан. Процес створення інформації про прогнози і плани в майбутньому не відноситься до функції обліку, – це передбачення, прогнозування, планування (рис. 5.2).

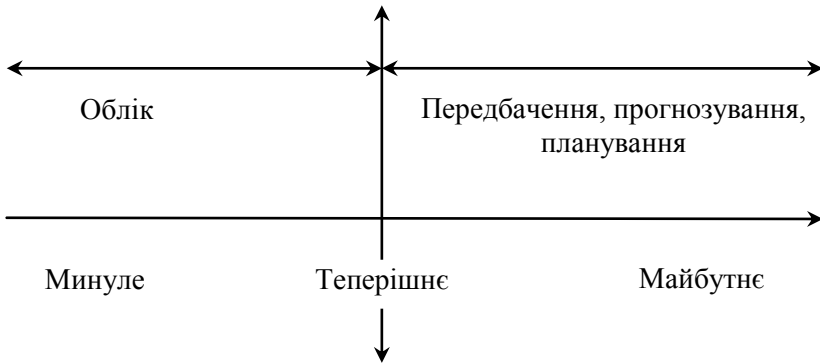


Рисунок 5.2 – Розмежування обліку і планування

Таким чином, в залежності від синхронності облікової системи і змін об'єкта обліку необхідно розрізняти два класифікаційні угруповання обліку: ретроспективний (облік минулого стану і подій) та оперативний (облік в момент здійснення подій та актуального стану об'єкта). У зв'язку з вищевикладеним може виникнути думка про не існування управлінського та стратегічного видів обліку, так як вони пов'язані з майбутнім, а не теперішнім і минулим часом. Проте, вищевикладене спростовує лише так звану «прогностичну» функцію обліку, а не облік процесу досягнення планів і стратегічних цілей підприємства. Проблеми полягають в різних часових перспективах і відповідно в різних підходах до оцінювання об'єктів управління в інвестиційному та проектному менеджменті і у бухгалтерському (фінансовому) обліку.

Планування – це вид управлінської діяльності, що визначає перспективу й майбутній стан організації, шляхи й способи його досягнення.

Потреба системи управління підприємством у передбаченні, прогнозуванні, плануванні його майбутнього розвитку обумовила розвиток відповідних функцій, які в залежності від горизонту майбутнього можна класифікувати на оперативне, тактичне і стратегічне планування (прогнозування, передбачення). Ця функція, на відміну від обліку, пов'язана з майбутнім. Показники

оперативного, тактичного і стратегічного планування відрізняються як за часовим періодом, так і за точністю, рівнем узагальнення, об'єктами і методами планування.

Для контролю ходу виконання планів необхідний збір чи створення облікової (фактичної) інформації про досягнення планових показників. Тому для контролю оперативних планів потрібний оперативний облік, тактичних – управлінський, стратегічних – стратегічний. Показники оперативного, тактичного і стратегічного обліку, як і планування, відрізняються як за часовим періодом, так і за точністю, рівнем узагальнення, об'єктами і методами обліку.

Стратегічний облік повинен забезпечувати збір чи створення фактичної інформації про ключові показники діяльності, які пов'язані із внутрішнім середовищем підприємства (фінанси, бізнес-процеси, кадри, інфраструктура, інновації) і його зовнішнім оточенням (клієнти, конкуренти, можливості і загрози, політичні, економічні і соціальні чинники зовнішнього середовища). Управлінський облік служить для порівняння його показників з бюджетами підприємства. Оперативний облік вимірює фактичне виконання оперативних завдань. Виходячи з вищевикладеного, в залежності від показників, об'єктів, методів обліку та користувачів інформації доцільно виділити наступні види обліку на підприємстві: фінансовий, податковий, статистичний, оперативний, управлінський і стратегічний.

До ретроспективного обліку доцільно віднести фінансовий, податковий і статистичний види обліку. Оперативний облік можна класифікувати за функціональними підрозділами підприємства.

Сучасна корпоративна інформаційна система складається з окремих інтегрованих підсистем і модулів, які призначені для комп'ютеризації функцій управління підприємством. В інформаційному суспільстві виникла думка [208], що облік «живе» в різних класах корпоративних інформаційних систем (MRP, ERP, CRM, HRM і т. д.), кожний клас інформаційних систем має свої можливості по спостереженню, вимірюванню і фіксації показників обліку для управління, які характеризують внутрішні чи зовнішні процеси і визначаються функціями управління, органі-

заційною структурою, методом обліку, природою параметрів, типом товарів і послуг в рамках технічних особливостей кожного класу інформаційних систем.

Останнім часом здобули розвиток і розповсюдження в економіці CRM- і HRM-системи, системи електронного документообігу, бюджетного і стратегічного управління, а системи фінансового обліку стали інтегруватися з системами податкового обліку. В кожній інформаційній підсистемі ведеться оперативний облік. Відповідно оперативний облік може бути класифікований за функціями підприємства – в процесі маркетингу, логістики, виробництва, продаж, роботи з кадрами, документообігу, планування, виконання і т. д.

Наприклад, в CRM-системах фіксуються дані про кількість звернень потенційних та існуючих клієнтів, ступінь задоволення їх потреб, дані маркетингових досліджень ринку і т. п. HRM-системи містять інформацію про атестацію персоналу, його зайнятість, ступінь задоволення потреб підприємства в людських ресурсах, про компетенції і т. п. В системах, призначених для стратегічного управління, збираються фактичні показники, якими вимірюється досягнення стратегічних цілей. Системи електронного документообігу фіксують інформацію про ступінь і терміни виконання окремих бізнес-процесів і завдань їх виконавцями.

Окремі підсистеми, які автоматизують функції підприємства, мають можливості створення даних оперативного обліку про зовнішні і внутрішні транзакційні витрати. Наприклад, в CRM-системах фіксуються дані про роботу з клієнтами, які дозволяють визначити величину транзакційних витрат (недоотриманих доходів внаслідок незадоволення потреб клієнтів) в цій функції підприємства. HRM-системи містять інформацію про транзакційні витрати (недоотримані доходи в результаті неефективної роботи з персоналом) в управлінні людськими ресурсами. Системи електронного документообігу фіксують інформацію про транзакційні витрати (витрати внаслідок неефективних бізнес-процесів) при виконанні окремих бізнес-процесів і завдань їх виконавцями і т. д. Вищеназвані підсистеми відповідно повинні використовуватися і для оцінки людського, ринкового, процес-

ного та інших видів капіталу, так як вони генерують інформацію для оцінки цих видів капіталу. Облік чинників зовнішнього середовища доцільно вести у підсистемах стратегічного управління. Можливості окремих підсистем КІС торговельного підприємства щодо виконання функцій управління ефективністю діяльності систематизовані у додатку Н1.

Інформаційна фінансово-економічна модель підприємства у статичному та динамічному аспектах створюється у системі бухгалтерського обліку підприємства. Вважається, що у бухгалтерському обліку ми отримуємо модель мікроекономічної системи в економічному та юридичному аспектах [450], за деякими думками [300] – у фізичному та фінансовому – за допомогою грошового вимірника.

Бухгалтерський облік є надто консервативним та обмеженим, тому для відображення об'єкта управління в тих аспектах, які не охоплені бухгалтерським обліком, доводиться вести інші види обліку та розширювати інші функції управління, наприклад, часто безрезультатно здійснювати пошук фактичної інформації про причини певних наслідків, виконуючи функцію аналізу.

Проникнення облікової функції в інші функції управління підприємством викликане недоліками і консервативністю системи традиційного бухгалтерського (фінансового) обліку. Обмеженість традиційної системи бухгалтерського обліку проявляється в декількох основних аспектах: 1) ігноруванні ряду нових об'єктів управління, які потребують їх інформаційного забезпечення (людського, ринкового (клієнтського), процесного, інноваційного, організаційного та інших видів капіталу, зовнішніх і внутрішніх транзакційних витрат, чинників зовнішнього середовища); 2) обмеженні методології оцінювання і обліку об'єктів (не застосовуються нефінансові показники, ринковий і внутрішній підхід до оцінки, обмеженість застосування інших методів обліку, окрім системи рахунків і подвійного запису); 3) орієнтації, в основному, на зовнішніх користувачів інформації і юридичне підтвердження господарських фактів. Таким чином, у сучасних інформаційних системах бухгалтерського обліку створюється досить обмежена доля облікової інформації підприємства.

Виходячи з викладеного вище, у сучасному інформаційному суспільстві доцільно розрізняти наступні терміни: «облік» в його широкому розумінні як процес моделювання фактичного стану об'єкта; «господарський облік» – процес моделювання фактичного стану економічного аспекту об'єкта; «облік в управлінні» – процес моделювання фактичного стану об'єкта управління в аспектах, необхідних для управління. Бухгалтерський облік в такому випадку є одним із видів обліку в системі управління підприємством при застосуванні класифікації за ознакою методології обліку.

Визначення і класифікації контролю у сучасній економічній літературі України досліджені з різних підходів (додавки Н2, Н3), детально описані окремі види контролю: фінансово-господарський (фінансово-економічний) [40, 242], внутрішній [50, 280, 318], фінансовий [65], внутрішньогосподарський [87], моніторинг, економічний [156, 196, 243], контроль господарської діяльності [477], контроль фінансово-господарської діяльності [346], контроль господарських систем [500, 501], господарський контроль [505], контролінг [379, 418] тощо.

У більшості літературних джерел наводяться різні тлумачення терміна «контроль», які не завжди адекватно відбивають глибинну його суть. Здебільшого даний термін тлумачиться як перевірка, нагляд, пасивне стеження або реальна влада (додаток Н2), проте сучасний стан вивчення функції контролю у науці і практиці дозволяє уточнити визначення цього терміна.

Зокрема, Шевчук В. О. [500, с. 11–15] визначає контроль як функцію менеджменту, зміст якої полягає в одержанні інформації від функцій цілепокладання і нормування та обліку, зіставленні одержаної інформації та передаванні наслідків порівняння для виконання функції регулювання. Усач Б. В. [477, с. 10] пише, що контроль означає перевірку тих чи інших господарських рішень з метою встановлення їхньої законності та економічної доцільності. Максимова В. Ф. звертає увагу на доцільність вживання терміну «система внутрішнього економічного контролю» [318, с. 16], проте чіткого визначення такої системи не наводить. Мочерний С. В. [344, с. 346] формулює визначення контролю як пасивного процесу, перевірки, нагляду і тут же зауважує, що це

реальна влада. В авторефератах [280, с. 6; 305, с. 7] визначення контролю або не відображають його сутність, або не вносять суттєвих доповнень до вже існуючої термінології. Більш доцільним є наведене у глосарії [88] (додаток Ж1) трактування контролю, проте і воно не повністю відображає сутність цього явища господарського буття.

Таким чином, сутність контролю за більшістю визначень полягає у порівнянні (зіставленні) декількох величин з метою визначення їхньої відповідності певним еталонам. Проте, окремими авторами виявлена відмінність між порівнянням і контролем. Зокрема, можна погодитися з Ващенко І. В. [65, с. 9–11], яка відмічає, що головною визначальною рисою контролю є можливість привести фактичний стан підконтрольного об'єкта у відповідність з нашими уявленнями, тобто контроль – це не просто спостереження, а конструктивна дія.

Першопричиною існування контролю у суспільно-господарській сфері суспільства Шевчук В. О. [500, с. 8] вважає саморегулятивні чинники – потребу захистити себе від руйнівного впливу зовні; утримати в певних рамках власні дії, що виходять в оточуюче середовище; прагнення залишатись незалежним при одночасному зростанні впливу зовнішніх чинників. Таким чином, контроль необхідний не тільки по відношенню до господарських процесів, а й для регулювання взаємодії певного підконтрольного об'єкта чи суб'єкта із зовнішнім середовищем.

В економічній літературі прийнято здійснювати класифікацію об'єктів та суб'єктів на зовнішніх і внутрішніх по відношенню до підприємства за належністю їх до зовнішнього чи внутрішнього контурів підприємства за критерієм юридичних прав і зобов'язань власності. Зовнішнім контролем в економічній літературі вважається контроль, у якому підконтрольним об'єктом є підприємство (його внутрішній контур), а суб'єкт контролю є елементом зовнішнього контуру підприємства. Контроль зовнішнього оточення підприємства у вітчизняній економічній літературі взагалі не досліджується, хоч такий вид контролю набуває усе більшого значення при формуванні стратегії підприємств (їх довготермінової взаємодії із зовнішнім середовищем). Виходячи із вищевикладеного, виникає потреба в

уточненні класифікації видів контролю та у введенні нового виду контролю.

Не порушуючи загальновідомої класифікації контролю господарських систем за суб'єктами контролю на зовнішній і внутрішній, пропонується виділяти контроль внутрішнього середовища і контроль зовнішнього середовища підприємства за підконтрольними об'єктами і суб'єктами.

Зовнішнім середовищем по відношенню до суб'єкта контролю є як фізичне середовище, так і суспільне (юридичні і фізичні особи). Тому зводити суть контролю тільки до розуміння його як функції управління підконтрольним об'єктом було б неправильно. В дійсності контроль охоплює не тільки процес функціонування і фактичний стан підконтрольних об'єктів, а й діяльність людей, які беруть участь у господарському процесі, фактичне виконання делегованих їм функцій та управлінських рішень, тобто підконтрольних суб'єктів. Виходячи з вищевикладеного, в процесі контролю необхідно виділяти підконтрольні об'єкти та підконтрольні суб'єкти.

Таким чином, однією із важливих ознак контролю господарських систем є стеження за підконтрольними об'єктами та підконтрольними суб'єктами з метою коригування відхилень у їх поведінці від заданих параметрів. Проте, дане визначення контролю є доцільним у випадку можливості впливу суб'єкта контролю на підконтрольний об'єкт чи суб'єкт.

У випадку неможливості впливу на підконтрольний об'єкт чи суб'єкт, коли контроль здійснюється з метою захисту від руйнівного впливу підконтрольного об'єкта чи підконтрольного суб'єкта на суб'єкт контролю доцільною є зміна контрольних норм суб'єктом контролю. Тобто, вищенаведені визначення контролю потребують деякого розширення, зокрема: «Контроль господарських систем – це процес стеження суб'єктом контролю за підконтрольними об'єктами та підконтрольними суб'єктами із внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства з метою коригування відхилень у їх поведінці від заданих параметрів у випадку можливості впливу і коригування контрольних норм суб'єктом контролю у випадку неможливості впливу».



По аналогії з вищенаведеним визначенням контролю господарських систем визначення власне контролю ефективності вкладення капіталу можна сформулювати так: «Контроль ефективності вкладення капіталу – це процес стеження суб'єктом контролю за підконтрольними об'єктами та підконтрольними суб'єктами із внутрішнього та зовнішнього середовищ з метою коригування відхилень у їх поведінці від заданих параметрів задля досягнення ефективності вкладення капіталу у випадку можливості впливу і коригування контрольних норм суб'єктом контролю у випадку неможливості впливу».

Шевчук В. О. [500, с. 14] визначає контроль як систему, яка є взаємопов'язаною сукупністю контролюючого суб'єкта, контрольних дій та підконтрольного об'єкта. Проте, виходячи з удосконаленого визначення контролю доцільно внести корективи до вищевказаного складу елементів системи контролю і виділити підконтрольні об'єкти і підконтрольні суб'єкти із зовнішнього та внутрішнього середовищ, крім того, у складі підконтрольних об'єктів та суб'єктів – реальну та змодельовану інформаційною системою поведінку підконтрольних об'єктів і суб'єктів (рис. 5.3).

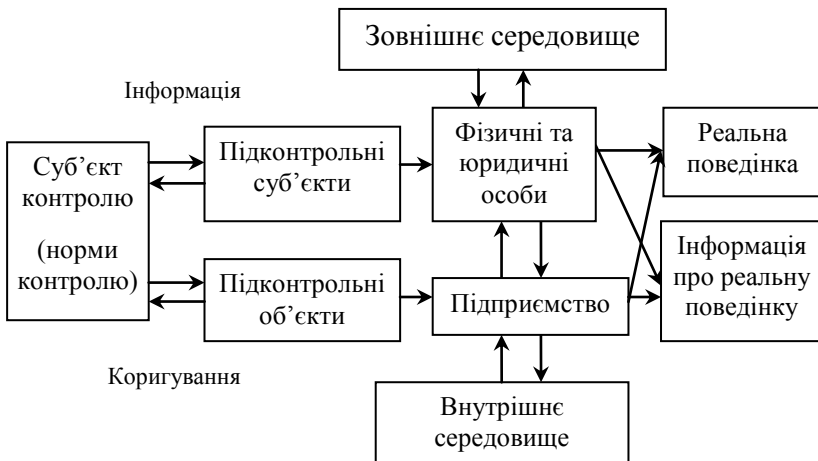


Рисунок 5.3 – Склад елементів системи контролю господарських систем

Серед назв аналізу зустрічаються такі: аналіз господарської діяльності [17, 26, 28, 29, 258, 284, 432, 433, 434, 465, 466], аналіз фінансово-економічної діяльності [19], економічний аналіз [18, 23, 27, 92, 156, 157, 199, 207, 208, 228, 229, 230, 231, 239, 249, 260, 261, 262, 285, 286, 287, 288, 394, 435, 464, 467, 491, 493, 498], аналіз фінансово-господарської діяльності [427, 497], фінансово-економічний аналіз [30, 268, 269, 329, 334, 336, 337, 358, 484], аналіз фінансового звіту [37, 66], аналіз бухгалтерського балансу [48], фінансовий аналіз [210, 256, 259, 387, 429, 430], аналіз фінансового стану [66, 255, 511], аналіз фінансів підприємства [351], фінансово-господарський аналіз [40] (Додаток Н4).

Усі досліджені автором визначення аналізу можна згрупувати на: 1) визначення загальнологічного методу аналізу; 2) застосування загальнологічного методу аналізу до фінансово-економічної сфери буття; 3) вивчення причинно-наслідкових зв'язків з метою досягнення ефективності діяльності підприємства; 4) застосування загальнологічного методу аналізу до фінансово-економічної сфери буття з акцентом на вивчення факторів впливу; 5) інструмент для прийняття управлінських рішень; 6) інструмент виявлення резервів.

Мних Є. В. [338, с. 272] справедливо відмічає, що проблемні позиції сучасної парадигми аналізу в економіці стосуються визнання його в декількох аспектах: як методу пізнання економічних систем, як системи спеціальних знань і цілісної науки, як функції менеджменту. Він констатує, що значна частка методики аналізу вивчається в курсах фінансового менеджменту, управлінського обліку, аудиту, маркетингу. Така участь аналізу визначається його роллю як загального методу наукового пізнання, проте масштабність застосування методу не може і не повинна спотворювати цілісність предмету спеціальної економічної науки.

Р. І. Стеців [459] формує зміст економічного аналізу за такими напрямками: етимологічний; онтологічний (загальносуттєвий); гносеологічний (пізнавальний); економічний аналіз як наука; економічний аналіз як освітня дисципліна; економічний аналіз як проблема; крім того, він застосовує управлінський (кібернетичний) та організаційний підходи до дослідження його сутності.

По Баканову М. І. і Шеремету А. Д. [28, с. 104] аналіз на підприємстві – це передусім факторний аналіз. Під економічним факторним аналізом вони розуміють поступовий перехід від вхідної факторної системи (результативний показник) до кінцевої факторної системи (чи навпаки), розкриття повного набору прямих кількісно вимірюваних факторів, які впливають на зміну результативного показника.

На думку Приходька Н. С. [398], предметом економічного аналізу (в загальному розумінні) є причинно-наслідкові зв'язки зміни економічних явищ та процесів, що історично склалися під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і знаходять своє відображення в системі економічної інформації, з чим можна цілком погодитись.

Застосовуючи логічний метод дослідження, можна визначити, що аналіз ефективності вкладення капіталу – це дослідження зміни економічних явищ і процесів у їх взаємозв'язку та взаємобумовленості з метою забезпечення цільового управління факторами, які обумовлюють ефективність вкладення капіталу. Предметом функції аналізу є причинно-наслідкові зв'язки зміни фінансово-економічних явищ і процесів, які склалися під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і знаходять своє відображення в системі фінансово-економічної інформації.

З метою уточнення сутності управлінських функцій контролю і аналізу доцільно здійснити їх розмежування. У літературних джерелах функція аналізу не відмежовується від контролю. У літературі часто зустрічається думка, що наслідком контролю є пошук причин відхилень (аналіз) та прийняття рішень щодо їх усунення.

Можна вважати, що усі організаційні проблеми функцій контролю та аналізу виникають із-за недостатнього визначення меж цих явищ буття і відсутності розмежування процедур контролю та аналізу. Хоч окремі вчені вважають малопродуктивною дискусію щодо визначення меж будь-якої прикладної економічної науки, в тому числі й контролю та аналізу [338, с. 272], проте з метою комп'ютеризації контрольних та аналітичних процедур таке розмежування є необхідним, так як комп'ютерній програмі необхідні чітко сформульовані алгоритми.

Розкладемо функції контролю і аналізу на елементи. Спочатку визначимося з назвою цих елементів. Виговська Н. Г. [87, с. 335] розрізняє організацію роботи і організацію процесу, з чим автор цілком погоджується. Робота у Виговської Н. Г. складається із процесів, процеси – із стадій, а стадії поділяються на етапи. Поняття «фаза» і «етап» вона ототожнює. В організації контрольного процесу Виговська Н. Г. виділяє три стадії: підготовчу, технологічну і результативну. Проте, більш доцільно вважати, що процес складається із етапів, а етап – із стадій або фаз. Тому доцільно виділити у контрольному та аналітичному процесі по три етапи, і назвати їх забезпечення, процедура і наслідок, як і Шевчук В. О. [500, с. 32]. В принципі, такий склад елементів процесу по суті не відрізняється від складу, визначеного Виговською Н. Г., окрім їх назв.

Так як встановлено, що предметом контролю є поведінка реальних підконтрольних суб'єктів, об'єктів та відповідних їй економічних показників, сформованих в інформаційній системі підприємства, то процес контролю – це сукупність дій суб'єктів контролю щодо підконтрольних об'єктів і суб'єктів, який включає в себе забезпечення, процедуру і наслідок контролю. Забезпеченням контролю є реальна поведінка підконтрольних суб'єктів і об'єктів підприємства, очікування суб'єкта контролю щодо цього та відповідні нормативні і фактичні показники, в яких відображена змодельована поведінка підконтрольних суб'єктів і об'єктів. Процедура контролю полягає у співставленні. Наслідком контролю є оцінювання відхилень. Мета контролю – виявлення та оцінювання відхилень (виявлення міри відповідності відхилень очікуванням суб'єкта контролю) і прийняття рішень на підставі цієї оцінки. Оскільки контроль ефективності вкладення капіталу здійснюється на основі показників, то реальний аспект контролю в подальшому не враховується (рис. 5.4).

Процес управлінської функції аналізу також включає в себе забезпечення, процедуру і наслідок. Забезпеченням функції аналізу ефективності вкладення капіталу є розбіжності між очікуваннями суб'єкта контролю, нормативними і фактичними даними про ефективність вкладення капіталу та інформація про фактори, що вплинули на них.

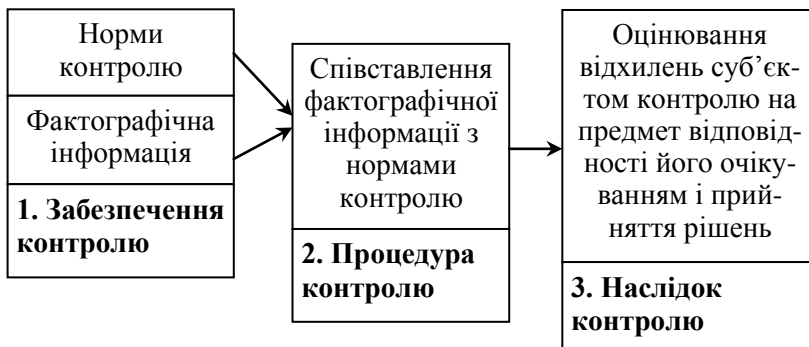


Рисунок 5.4 – Склад процесу контролю ефективності вкладення капіталу

Процедура функції аналізу полягає у визначенні впливу факторів на відхилення фактичних показників від нормативних чи очікуваних. Наслідком функції аналізу є розробка заходів по усуненню відхилень. Мета аналізу ефективності вкладення капіталу – пошук причин відхилень показників ефективності та визначення заходів по їх усуненню (рис. 5.5).

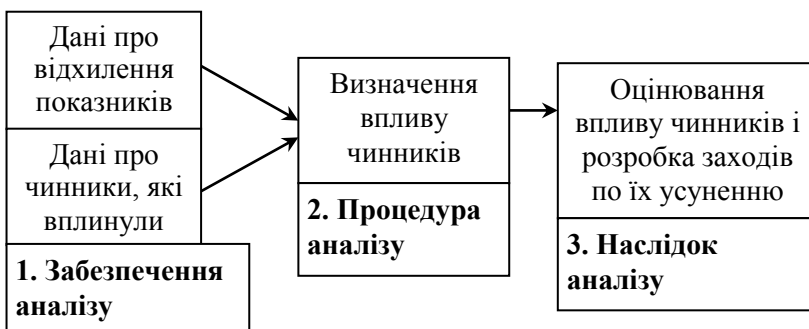


Рисунок 5.5 – Склад процесу аналізу ефективності вкладення капіталу

Таким чином, доцільно розмежовувати функції контролю і аналізу у зв'язку з відмінністю їх процедур, предметів, мети і сутності.

Після здійснення суб'єктом контролю (власником, інвестором, позикодавцем, менеджером тощо) контрольної процедури проводиться оцінювання результатів контролю. Мета оцінювання – прийняття рішення (про продовження інвестування (фінансування), подальші плани в діяльності і т. і.). Якщо результати контролю виявляться недостатніми для прийняття рішень, то необхідно провести аналіз. Результати аналізу повинні надавати інформацію про причинно-наслідкові зв'язки фінансово-економічних показників з тим, щоб суб'єкт аналізу зміг визначити альтернативні шляхи впливу на фактори і вибрати з них найбільш прийнятні.

Доцільно застосовувати термін «фінансово-економічний аналіз» замість «економічний», так як при аналізі економічна сфера оцінюється у фінансовому вимірнику. Стосовно контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу недоцільно застосовувати будь-який прикметник, так як ефективність у сучасному розумінні є симбіозом фінансової, економічної, екологічної, соціальної, технічної, функціональної та іншої ефективності.

У літературі зустрічаються різноманітні ознаки класифікації економічного аналізу (додаток Л4). В економічній науці аналіз потребує перш за все розподілу його на макроекономічний аналіз, що є складовою управління на макроекономічному рівні, і мікроекономічний аналіз як складової управління на рівні окремої господарської одиниці. Доцільно класифікувати економічний аналіз в залежності від суб'єкта аналізу на зовнішній і внутрішній. Внутрішній аналіз класифікується на внутрішньосистемний (у випадку наявності вищестоящої організації) та внутрішньогосподарський (на підприємстві). Залежно від рівня управління підприємством економічний аналіз доцільно розділяти на стратегічний, тактичний і оперативний. За підсистемами підприємства доцільно виділяти економічний аналіз в підсистемах управління проектами, підсистемах стратегічного управління, підсистемах бюджетного управління (багаторівневий аналіз відхилень), фінансовий (за даними фінансової звітності) і податковий аналіз (за даними податкової звітності) та аналіз за функціями підприємства (маркетинговий, використання людського капіталу, ефективності бізнес-процесів, логістики тощо).

## **5.2. Організаційна та функціональна структура управління ефективністю інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання**

Історично первинними вважаються адміністративні організаційні структури підприємств, які донедавна були єдиними організаційними структурами управління, основою для контролю виконання усіх адміністративних та інших норм управління. Типовими організаційними структурами управління є: лінійно-функціональна структура, яка закріплює за підрозділами обмежені функції управління; дивізійна структура на основі бізнес-одиниць, яка закріплює за підрозділами функції повного управлінського циклу; матрична структура, яка поєднує функції лінійно-функціональної і дивізійної структур.

На більшості вітчизняних підприємств існуюча організаційна структура склалась як результат стихійного розвитку бізнесу, відображення життєвого шляху підприємства. Такі структури часто не пристосовані до вирішення проблем бізнесу в сучасних умовах і потребують їх реорганізації.

На думку Майкла Хамера [135], організаційну структуру підприємства визначають бізнес-процеси. Бізнес-процеси обумовлюють характери посад, а також групування і організацію виконавців робіт (посади і структуру). Таким чином, можна виділити оперативні організаційні структури за кожною підсистемою КІС підприємства.

В умовах застосування мережевих комп'ютерних технологій виникають мережеві організаційні структури, які виходять за рамки організаційно-правових одиниць бізнесу і об'єднують фахівців, які спільно працюють у мережевому середовищі.

На підприємствах доцільно створити також стратегічну та бюджетну (фінансову) організаційні структури.

Для стратегічного управління застосовується стратегічна організаційна структура підприємства, за якою визначаються, плануються, обліковуються, контролюються і аналізуються ключові показники діяльності [338]. Елементами стратегічної організаційної структури є стратегічні господарські одиниці, які визначаються за стратегічними зонами господарювання – зонами

стратегічних інтересів підприємства. Стратегічні господарські одиниці виділяються незалежно від організаційної структури підприємств та їх організаційно-правової форми. Стратегічна господарська одиниця (СГО) може бути окремим підприємством, його відділенням, підрозділом з однією продуктовою лінією чи продуктом. Зазвичай СГО спеціалізується на визначеній номенклатурі товарів для чітко ідентифікованої групи споживачів. СГО відповідає за вироблення цілей і стратегії для відповідних стратегічних зон господарювання.

Найбільш простим випадком для виділення СГО є автономна бізнес-одиниця (монопідприємство), більш складний випадок – об'єднання декількох бізнес-одиниць в корпоративну структуру з централізованим управлінням (холдингового типу). Є три способи об'єднання СГО в стратегічну структуру: 1) автономна структура – для кожної СГО розробляється одна карта збалансованих показників; 2) вертикально-інтегрована структура – стратегічна карта розробляється для групи підприємств як для однієї СГО, головне підприємство отримує усю карту збалансованих показників, а підпорядковані – набори ключових показників діяльності, які відповідають їх місцю в реалізації спільної стратегії; 3) горизонтально-інтегрована структура – стратегічні карти розробляються для кожної СГО, а обслуговуючі підрозділи отримують набори ключових показників діяльності, які відповідають їх функціям при реалізації стратегії кожної СГО.

Для бюджетного (фінансового) контролю підприємствами розробляється фінансова структура, утворена центрами фінансової відповідальності. Закріплення центрів відповідальності пов'язане з виводом їх зі структури підприємства, перетворенням в холдинг (дивізійна структура управління) чи створенням інших форм групової взаємодії (фінансові, комерційні групи, синдикати, концерни тощо).

Фінансова структура (структура центрів відповідальності) включає в себе декілька видів центрів відповідальності: центр фінансового обліку, центр фінансової відповідальності, профіт-центр, венчур-центр, центр витрат. Можуть бути передбачені й інші види центрів відповідальності. Для торговельного підприємства рекомендуються наступні центри відповідальності: фі-



нансові центри – центр інвестицій, центр прибутку, центр доходу, центр витрат, центр вкладу на покриття, центр маржинального доходу і нефінансовий – центр продажу. По кожному центру відповідальності доводяться контрольні показники.

Окремі автори [135], крім центрів фінансової відповідальності (ЦФВ), виділяють центри відповідальності (ЦВ). Центри фінансової відповідальності можуть контролювати лише фінансові показники, а центри відповідальності – це центри, відповідальні за певні етапи прийняття управлінських рішень, метою яких не є контроль фінансових показників. Розрізняють наступні типи центрів відповідальності: центр прийняття рішення, центр контролю, центр аналізу, центр обліку і центр логістики.

Класифікація управлінських рішень впливає на побудову інформаційних систем менеджменту підприємств. Зокрема, класифікація рішень за часовим періодом дії на стратегічні, тактичні й оперативні відповідно визначає трирівневу ієрархію управлінського апарату підприємства: вищий, середній і нижчий рівні та розробку спеціальних інформаційних підсистем для забезпечення виконання їх функцій на кожному рівні управління. На кожному рівні виконуються роботи, які у комплексі забезпечують управління. Ці роботи прийнято називати функціями. Взаємозв'язок між рівнями управління підприємством і здійснюваними ними функціями представлений у таблиці 5.1.

**Таблиця 5.1 – Взаємозв'язок функцій і рівнів управління підприємством**

Рівень управління	Планування	Облік		Контроль і аналіз	
		для внутрішнього використання	для зовнішнього використання	для внутрішнього використання	для зовнішнього використання
Вище керівництво	Стратегічне	Стратегічний	–	Стратегічний	–
Середній рівень	Тактичне	Управлінський	Фінансовий, податковий, статистичний	Управлінський	Фінансовий, податковий, статистичний
Нижчий рівень	Оперативне	Оперативний	–	Оперативний	–

Функції контролю показників ефективності необхідно здійснювати в інформаційних підсистемах, де такі показники вимірюються (плануються, обліковуються). Функції аналізу показників ефективності можна здійснювати у тих самих інформаційних підсистемах, де такі показники вимірюються і контролюються, а також з допомогою окремих інструментальних засобів та комп'ютерних програм.

Для здійснення автономних аналітичних досліджень на підприємствах використовують електронні таблиці. Найбільш поширеною на сьогодні є електронна таблиця Microsoft Excel, яка має потужний апарат математичної статистики, що дозволяє займатися статистичним моделюванням.

На ринку універсальних програм економічного аналізу є програми, призначені для аналізу фінансового стану господарюючих суб'єктів, який проводиться на основі даних фінансової звітності підприємства за декілька звітних періодів, окрім того, корпоративні інформаційні системи потребують аналітичних модулів, які інтегруються з ними.

Можна констатувати, що основний недолік аналітичних програмних продуктів – це їх недостатня цілеспрямованість на підтримку конкретних управлінських рішень, а також слабкі можливості інтеграції з іншими модулями КІС менеджменту та побудова на основі обмежених методик контролю, аналізу та менеджменту, аналіз відокремлених показників господарської та фінансової діяльності, ефективності управління, оцінки фінансової звітності підприємства тощо.

Дослідження вітчизняного ринку комп'ютерних програм показує, що більшість розробників орієнтується на створення універсальних комплексних корпоративних систем, де значна увага приділяється аналітичним процедурам. Виконання основних функцій аналізу можуть ефективно забезпечити ERP-системи. В сучасних ERP – системах для підтримки прийняття рішень керівникам різних рівнів застосовується СУБД ACCESS.

У сучасних системах бюджетного та стратегічного управління класу BPM/CPM реалізований фінансовий аналіз, аналіз чуттєвості, метод аналізу «якщо..., то...», NPV-аналіз. Системи формують дерева показників, де передбачені чинники, які впли-

вають на зміни результатних показників, є можливість підготовки OLAP-звітності, фільтрування, зміни, сортування, оформлення даних, а також підготовки спеціальної звітності для керівника.

Приймати рішення керівникам допомагають системи підтримки прийняття рішень (DSS), які входять до складу сучасної ERP-системи і в яких запрограмовані аналітичні функції.

Виділяють наступні типи DSS-систем: DDSS-системи – їх рішення ґрунтуються на аналізі великої кількості даних; MDSS-системи – їх рішення ґрунтуються на моделюванні однієї або декількох моделей та їх «рішень»; KDSS-системи – засновані на знаннях, містять професійну інформацію для прийняття рішень; CDSS-системи – засновані на основі спілкування (комунікативні), їх рішення приймаються групою людей, які працюють разом.

Розвиток DSS-систем відбувається в декількох напрямках залежно від їх методологічного забезпечення (додаток P1). Особливий напрямок у спектрі аналітичних засобів Data Mining займають методи, засновані на нечітких множинах. Їх застосування дозволяє ранжувати дані за ступенем наближення до бажаних результатів, здійснювати так званий нечіткий пошук в базах даних. Але підвищена універсальність є причиною зниження рівня достовірності і точності отриманих результатів. Нові переваги кібернетичних методів оптимізації, заснованих на принципах систем, які саморозвиваються (методи нейронних мереж, еволюційного і генетичного програмування) породжують і нові проблеми, зокрема, рішення, одержані кібернетичними методами, часто не допускають наглядних інтерпретацій, що у визначеній мірі ускладнює роботу експертів. Використання синергетичних методів дозволяє реально оцінити горизонт довготермінового прогнозу. Особливий інтерес викликають дослідження, пов'язані зі спробами побудови ефективних систем управління в нестійких режимах функціонування. Переваги і недоліки предметно-орієнтованих систем аналізу ситуацій і прогнозу, заснованих на фіксованих математичних моделях, які відповідають тій чи іншій теоретичній концепції, очевидні – простота, доступність застосування і недостатня достовірність і точність. Формувати складні нелінійні відображення засобами кольорової графіки дозволяє новий напрямок візуалізації результатів, заснований на ідеях фрактальної математики.

Контроль ефективності вкладення капіталу передбачає перш за все застосування заходів контролю відповідності показників, якими вимірюється ефективність, встановленим нормам. Виконавцями внутрішнього контролю можуть бути співробітники відповідних функціональних підрозділів, аналітичні групи чи групи управлінського аналізу із вивільнених працівників, групи дослідження операцій або зовнішні консультанти за умови збереження комерційної таємниці. Внутрішні суб'єкти застосовують як форми періодичного контролю (внутрішній аудит, ревізію), так і постійного (моніторинг і контролінг). Процедура контролю полягає у співставленні фактичних даних з контрольними нормами і встановлення відхилень. Проблемою систем контролю є відсутність або неналежність контрольних норм на підприємстві.

Окрім суб'єктів внутрішнього контролю, окремі показники ефективності вкладення капіталу контролюються зовнішніми суб'єктами контролю, зокрема, власниками, позичальниками, конкурентами.

Усіх зовнішніх суб'єктів контролю доцільно підрозділити на суб'єктів прямого і непрямого контролю. Суб'єктами прямого контролю ефективності вкладення капіталу є зовнішні інвестори (акціонери, учасники і засновники, позичальники) та внутрішні (менеджери) суб'єкти. Суб'єктами непрямого контролю ефективності вкладення капіталу є як зовнішні (податкові органи, соціальні організації, клієнти, конкуренти), так і внутрішні (персонал) групи зацікавлених осіб, які мають певні очікування від підприємства, в яке вкладено капітал.

Суб'єкти прямого контролю ефективності вкладення капіталу мають можливість контролювати ефективність, в основному, лише за даними фінансової звітності або спеціально підготовлених аналітичних звітів для акціонерів та інших власників. Зокрема, дрібні акціонери можуть періодично порівнювати одержані дивіденди або прибуток на акцію, наведений у звіті про фінансові результати підприємства, з власними очікуваннями, нормою часового вибору та альтернативними можливостями по вкладенню їхніх грошових коштів (даними інших підприємств, депозитними ставками).

Крупні інвестори (акціонери та учасники) зазвичай користуються аналітичними звітами, підготовленими для них топ-менеджерами підприємства. Ця група зацікавлених осіб може контролювати: 1) показники ефективності інвестиційних проєктів (норму прибутку, коефіцієнт ефективності інвестицій, термін окупності, величину чистого дисконтованого доходу (NPV), внутрішню норму рентабельності інвестицій (IRR), індекс рентабельності інвестицій, рентабельність вкладення капіталу, рентабельність капіталу, ризик і дохідність фінансових інструментів); 2) досягнення ключових показників діяльності підприємства в розрізі різних перспектив залежно від інтересів груп зацікавлених осіб або цілей підприємства (конкурентоспроможність підприємства; конкурентоспроможність споживчої вартості, створеної у торгівлі, та окремих товарів; індекс задоволення клієнтів; індекс задоволення персоналу; інформаційна та інноваційна ефективність; продуктивність, економічність ресурсів і витрат; якість умов трудової діяльності; гнучкість); 3) аналітичні коефіцієнти, розраховані за даними фінансової і податкової звітності підприємства (показники сталості; інвестиційної привабливості; імовірності банкрутства; рентабельності діяльності і продаж; ділової активності; ліквідності і платоспроможності; кредитоспроможності; динаміки, ціни і структури капіталу; динаміки доходів, витрат і прибутків; динаміки податкових платежів і виплат персоналу).

Позичальники періодично контролюють кредитоспроможність підприємства, яку визначають за власними методиками на основі даних фінансових звітів та особових рахунків підприємства у банку. Фактичні результати по кредитоспроможності підприємства порівнюють із банківськими кредитними нормами, визначаючи таким чином відхилення від норм і приймаючи заходи по усуненню таких відхилень.

Податкові органи та органи соціального страхування контролюють задоволення власних інтересів у податкових платежах на основі даних регламентованої звітності, яку подають підприємства у встановлені законодавством терміни і у встановленій формі. Нормами контролю при цьому служать норми податкового законодавства, відповідність яким при нарахуванні і сплаті податкових платежів і перевіряється.

Клієнти контролюють задоволення власних інтересів та конкурентоспроможність товарів і створеної у торгівлі споживчої вартості. Вони застосовують форми фактичного контролю. Цей вид контролю є контролем споживача.

Конкуренти порівнюють власну конкурентоспроможність з конкурентоспроможністю підприємств-конкурентів.

Зовнішні суб'єкти контролю ефективності вкладення капіталу обмежуються зазвичай лише контролем (порівнянням фактичних показників з власними уявленнями, нормами, середніми чи максимальними, мінімальними показниками зовнішнього оточення) і рідко застосовують функцію аналізу. Аналіз ефективності вкладення капіталу проводиться внутрішніми суб'єктами.

Контролем і аналізом показників ефективності на підприємстві займається значна кількість фахівців різних рівнів управління. У сучасних умовах в окремих підсистемах КІС підприємства реалізовані певні можливості здійснення контролю і аналізу окремих показників ефективності чи підготовки інформації для проведення контролю і аналізу ефективності (додаток Н1), проте вони значною мірою не можуть забезпечити потреби основних груп зацікавлених осіб. Тому виникає необхідність побудови цілісної концепції контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу.

З метою налаштування організації контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу доцільно спершу дослідити класифікацію цих управлінських функцій та процедур контролю і аналізу, а потім оцінити можливості їх виконання організаційною структурою підприємства.

У сучасній науці та практиці розроблено і впроваджено значну кількість різних систем контролю, які задля їх систематизованого дослідження, удосконалення і розвитку доцільно класифікувати. В основу класифікації контролю ефективності вкладення капіталу доцільно покласти класифікаційні угруповання контролю, виділені Шевчуком В. О., які базуються на об'єктно-суб'єктному складі системи контролю. Шевчук В. О. відповідно виділяє класифікаційні угруповання за суб'єктами, об'єктами контролю і контрольними діями [500].

Оскільки у підрозділі 5.1 було удосконалено склад системи контролю, зокрема, виділено підконтрольні об'єкти і суб'єкти, а підконтрольні об'єкти поділено на реальні та змодельовані в інформаційній системі підприємства, то відповідно з цими пропозиціями і класифікація видів контролю може бути удосконалена. Доцільно виділити додатково наступні ознаки класифікації видів контролю та класифікаційні угруповання: за підконтрольними об'єктами (реальними та змодельованими в інформаційній системі; внутрішнього і зовнішнього середовища); за підконтрольними суб'єктами (фізичними і юридичними особами); за контрольними діями, зокрема, за контрольними нормами (адміністративний, бухгалтерський, податковий, бюджетний, оперативний, стратегічний).

При створенні концепції контролю ефективності вкладення капіталу доцільно врахувати ще декілька ознак класифікації видів контролю. За часом здійснення доцільно виділити статичний і динамічний контроль. Статичний контроль поділяється на попередній, поточний та наступний, а динамічний – на безперервний та дискретний. За формами проведення контрольних дій розрізняють експертизу, сертифікацію, атестацію, інвентаризацію, ревізію, аудит, контролінг та моніторинг. За джерелами інформації доцільно розрізнити фактичний та документальний контроль. За суб'єктами контроль поділяється на зовнішній і внутрішній, а внутрішній – на внутрішньосистемний та внутрішньогосподарський. Крім того, доцільно виділити ще два види контролю за контрольними діями, зокрема, в залежності від використання технічних засобів (поза комп'ютерною системою і комп'ютеризований).

Комп'ютеризація вирішила багато проблем, які поставило оточуюче буття перед системою управління підприємством. Разом з тим замість вирішених проблем перед керівниками підприємств виникли нові, зокрема: проблеми захисту інформації від несанкціонованого втручання; юридичної доказовості електронних первинних документів; можливість втрати чи псування інформації при відключенні електроенергії, проникненні комп'ютерних вірусів та інші. Кілька аспектів комп'ютерної обробки даних можуть збільшити ризик підприємства – це: автоматизована обробка, зберігання електронних даних, складність обробки.

Заходи контролю в КІС обумовлені особливостями комп'ютеризованого способу обробки інформації та властивостями її носіїв. Доцільно підрозділити їх на заходи контролю, спрямовані на забезпечення захисту інформації, та заходи контролю показників, створених у КІС, зокрема, ефективності вкладення капіталу. Класифікація заходів контролю ефективності вкладення капіталу наведена в додатку Р2.

Заходи контролю показників ефективності можна розподілити на заходи процесу збору і обробки інформації на етапах введення даних, їх обробки, виведення результатної інформації; розробка норм контролю (організаційних регламентів) і заходи контролю організаційної структури КІС. Заходи контролю показників ефективності реалізуються при проведенні форм контролю – моніторингу, контролінгу, внутрішнього аудиту, ревізії.

Суб'єктом контролю обираються певні характеристики підконтрольних об'єктів, розробляються норми контролю обраних характеристик і відповідні контрольні дії. Контрольні дії делегуються певній організаційній структурі, здатній впливати на обрані характеристики у відповідності з встановленими нормами контролю. Виходячи з цього, для побудови організаційних структур системи контролю визначальне значення має класифікація видів контролю за контрольними нормами.

Контроль і аналіз ефективності вкладення капіталу до прийняття інвестиційного рішення – функції інформаційних систем управління проектами. Такі системи дозволяють здійснювати прогностичні розрахунки показників ефективності інвестиційних проектів, проте вони не дозволяють контролювати і аналізувати показники ефективності вкладення капіталу після прийняття інвестиційного рішення, так як не формують фактичну інформацію про хід досягнення зазначених показників. Для збору фактичної інформації, необхідної для контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу, необхідно інтегрувати підсистему управління проектами з іншими підсистемами підприємства, в яке вкладено капітал.

З метою внутрішнього стратегічного контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу доцільно інтегрувати підсисте-



му управління проектами з підсистемою стратегічного управління, з метою внутрішнього тактичного (бюджетного) контролю і аналізу ефективності інвестування – з підсистемою бюджетного управління, з метою зовнішнього фінансового і податкового контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу – з підсистемами фінансового і податкового обліку та фінансового аналізу, а задля внутрішнього оперативного контролю і аналізу ефективності доцільно інтегрувати підсистему управління проектами з підсистемами, які автоматизують оперативні функції підприємства. За умови вище описаної інтеграції підсистеми управління проектами доцільно передбачити в ній функцію аналізу «якщо.., то...» з метою аналізу та коригування показників ефективності інвестиційних проектів (вкладення капіталу).

Можливий інший варіант організації контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу на підприємстві – інтеграцію в КІС підприємства системи підтримки прийняття рішень щодо ефективності вкладення капіталу, яка б застосовувала СУБД Access і виконувала наступні функції (табл. 5.2).

**Таблиця 5.2 – Функції DSS щодо ефективності вкладення капіталу**

Назва підсистеми	Функції підсистеми
Підсистема контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу	Трансляція фактичних даних про досягнуті показники вкладення капіталу, чинники зовнішнього оточення, отримані довго-, середньо- та короткотермінові економічні вигоди і показники ефективності та інші, необхідні для розрахунку показників ефективності вкладення капіталу дані із інших підсистем (стратегічного, бюджетного управління, фінансового обліку, оперативних підсистем), ведення бази еталонних значень показників, визначення відхилень, побудова факторних моделей, визначення впливу факторів на показники ефективності, прогнозування ефективності, аналіз «якщо..., то...».

Для забезпечення інформацією зовнішніх суб'єктів контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу торговельне підпри-

емство зобов'язане мати у складі КІС спеціальний модуль, який дасть можливість контролювати та аналізувати ефективність вкладення капіталу за визначеними напрямками (додаток РЗ). Це дасть можливість підтримувати основні характеристики підприємства у стані, привабливому для власників, інвесторів, позичальників, інших зовнішніх користувачів та постійно контролювати і аналізувати окремі показники ефективності вкладення капіталу.

Такий модуль повинен передбачати функції оцінки та аналізу інвестиційної привабливості підприємства, ефективності системи управління, ефективності діяльності підприємства та оптимізації інвестиційного ризику. Кожний пункт меню повинен передбачати довідник критеріїв оцінки, фактичні показники, факторні моделі, звіти про відхилення по показниках, звіти про причини відхилень по показниках і файли з рекомендаціями щодо шляхів усунення відхилень. Модуль може бути призначений для використання його службою внутрішнього аудиту підприємства.

Модуль контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу поєднує її централізацію з децентралізованим використанням. Система підтримки прийняття рішень використовується централізовано, окрім того, функції контролю і аналізу окремих показників ефективності передбачається здійснювати різними виконавцями в різних інформаційних підсистемах підприємства.

Таким чином, моделювання причинно-наслідкових зв'язків ефективності вкладення капіталу організаційними структурами підприємства дозволяє виявити ступінь впливу окремих чинників на показники ефективності та прогнозувати показники ефективності залежно від прогнозів пов'язаних з ними факторів.

### **5.3. Організація інформаційно-аналітичного забезпечення фінансового управління ефективністю інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання**

Фінансовий облік, контроль і аналіз займають центральне місце в системі управління підприємством. Проте, будь-яка організація, яка досягла значних масштабів своєї діяльності, при-

ходить до необхідності фінансового управління на основі планування. Одним із методів фінансового управління, який широко застосовується на підприємствах економічно розвинених країн протягом останніх 50 років, є бюджетне управління. Бюджетне управління виникло як спосіб детального обліку та оптимізації витрат. Протягом останніх років методологія бюджетного управління набула значного розвитку. В сучасних умовах її поєднують із методологією стратегічного управління та з ідеєю менеджменту якості [304].

На зарубіжних ринках уже існують понад 50 років, а на вітчизняному ринку почали лише близько 2000 року з'являтися програмні продукти для комп'ютеризації бюджетного управління. На ринку систем бюджетування СНД в даний час представлена достатня кількість програмних продуктів даного класу. Їх доцільно підрозділяти на модулі бюджетування у складі ERP-систем (зокрема, SAP, Oracle E-Business Suite, Парус, Галактика, Компас, MBS Axapta, MBS Navision, BAAN, IFC, Syteline, Infor, Epicor eBackOffice, Exact Globe) та окремі модулі бюджетування (Geac Performance Management, Cognos Enterprise Planning, PROPHIX, HYPERION Application Suite 4 (HYPERION PILLAR, HYPERION PLANNING), PlanDesigner, Oracle Financial Analyzer (OFA), KIC: Бюджетування 2.0, ІНТАЛСБ: Корпоративні фінанси, ГМ: Оперативний і фінансовий облік) та інші. Вони відрізняються функціональними можливостями, а також вартістю та масштабом підприємства, на якому можуть працювати.

Усі досліджені системи бюджетування мають функції формування бюджетів балансу, бюджетів доходів і витрат, бюджетів руху грошових коштів, натурально-вартісних та додаткових бюджетів, планування за сценаріями, експорту та імпорту даних, генератор звітів. Проте, окремі з них не підтримують МСБО, не мають механізмів сигналізації при критичній зміні показника. Не в усіх системах досліджені можливості планування інвестицій, план-фактного аналізу, можливостей побудови ковзаючих бюджетів, підтримки аналітичних розрізів бюджетування.

Комп'ютерна система бюджетування має відповідати наступним вимогам: давати можливість створювати, контролювати та аналізувати бюджети підприємства; підтримувати багатокори-

стувальний режим роботи системи; експортувати та імпортувати дані в облікові (бухгалтерські) системи; давати можливість проводити аналіз по принципу «якщо – то»; мати можливість внесення змін у систему; мати систему безпеки; мати кваліфіковану підтримку розробника; мати ряд успішних впроваджень в Україні; мати доступну ціну.

Основою фінансового планування підприємства є його фінансова організаційна структура (структура центрів відповідальності). Наступним етапом проектування системи бюджетного управління є створення структури бюджетів. Розрізняють фінансові та операційні бюджети. До фінансових бюджетів відносять інвестиційний бюджет, бюджет балансу, бюджети доходів і витрат, бюджети руху грошових коштів за функціями підприємства. До операційних бюджетів відносять, зокрема, бюджети доходів і витрат чи руху грошових коштів та натурально-вартісні бюджети за підрозділами підприємства.

Формування структури бюджетів здійснюється у такій послідовності: в рамках ЗСП потрібно виділити ключові показники для оцінки ефективності вкладення капіталу, згрупувати їх у статті, а потім – у бюджети. Для оцінки ефективності вкладення капіталу у фінансовому аспекті обрані наступні показники та проведена їх декомпозиція (додаток С1). В результаті досліджень була спроектована структура бюджетів (бюджету балансу, бюджету фінансових результатів, бюджету руху грошових коштів, переліки функціональних та операційних бюджетів) [монографія Еккаунтинг ч. 3 додатки бюджети].

Бюджети слід класифікувати на інвестиційні і поточні. В системах бюджетування часто не формуються інвестиційні бюджети та бюджети вкладень капіталу, так як вважається, що ці бюджети повинні бути сформовані у підсистемах управління проектами. Але у підсистемах управління проектами є можливість формування інвестиційних бюджетів за прогнозними даними, проте немає можливості формувати фактичні дані про хід виконання інвестиційних бюджетів. Таким чином, контролювати і аналізувати інвестиційні та поточні бюджети проектів підприємства можна у підсистемах управління проектами лише за можливості інтеграції їх з підсистемами фінансового та управлінського обліку.

У випадку інтеграції підсистем управління проектами з підсистемами фінансового обліку у бухгалтерську інформацію потрібно вносити велику кількість поправок згідно з відмінностями в обліковій політиці, тобто потрібний механізм трансформації даних і приведення їх у майбутні оцінки. За умови інтеграції підсистем управління проектами з підсистемами управлінського обліку такий механізм трансформації часто розроблено, а також є можливість паралельного ведення управлінського обліку за декількома моделями згідно з обліковою політикою.

Функції фінансового планування у програмних продуктах для бюджетування розвинуті досить добре, проте розробники програмного забезпечення не приділяють достатньої уваги розвитку функції збору фактичних даних для їх порівняння із запланованими з метою контролю і аналізу, тобто функції управлінського обліку. Немає сумнівів, що при порушеному циклі бюджетного управління (відсутності чи недостатності хоча б однієї функції управління) не може бути повноцінного інформаційного забезпечення системи менеджменту.

Виходячи із практичного досвіду та на основі систематизації спеціальних літературних джерел можна констатувати, що управлінський облік в умовах мережових комп'ютерних технологій обробки інформації може бути організований за одним із двох варіантів (табл. 5.3).

За першим варіантом у системі управлінського обліку використовується спільний із фінансовим обліком план рахунків, у якому для управлінського обліку розробляються додаткові аналітичні рахунки до рахунків 7 і 9 класів, та облікова політика. У первинних документах з'являються додаткові облікові номенклатури, які вводяться бухгалтерами в інформаційну систему фінансового обліку. Для управлінського обліку розробляються спеціальні форми реєстрів обліку і звітності. Перший варіант організації управлінського обліку доцільно застосовувати на малих підприємствах.

Організація фінансового і управлінського обліку в окремій базі характерна для середніх і великих підприємств. У цьому випадку у системах фінансового і управлінського обліку використовується спільна документація, яка доповнюється новими об-

ліковими номенклатурами. Проте в управлінському обліку застосовуються власні, відмінні від фінансового обліку: облікова політика; план рахунків; облікові регістри; звітність. Управлінський облік у цьому випадку інтегрується із бюджетним плануванням, бюджетним контролем і аналізом в єдиній інформаційній базі.

**Таблиця 5.3 – Варіанти організації управлінського обліку**

Варіанти та способи організації управлінського обліку	Елементи організації управлінського обліку				
	Документація	Облікова політика	План рахунків	Облікові регістри та звітність	Розмір підприємства
1. Інтегрований з фінансовим обліком	Спільна з фінансовим обліком з розширеним переліком реквізитів	Спільна з фінансовим обліком	Спільний з фінансовим обліком	Спеціально розроблені для управлінського обліку	Малі
2. В окремій базі а) шляхом трансформації даних фінансового обліку	Спільна з розширеним переліком облікових номенклатур	Спеціально розроблена для управлінського обліку	Спеціально розроблений для управлінського обліку	Спеціально розроблені для управлінського обліку	Середні
б) в окремій інформаційній базі	Спільна з фінансовим обліком з розширеним переліком облікових номенклатур	Спеціально розроблена для управлінського обліку	Спеціально розроблений для управлінського обліку	Спеціально розроблені для управлінського обліку	

За другим варіантом можливі два способи збору фактичних даних:

1) шляхом трансформації даних фінансового обліку у відповідності з управлінською обліковою політикою і управлінським планом рахунків;

2) управлінський облік ведеться в окремій від фінансового інформаційній базі на основі розроблених правил і процедур,

проте на підставі спільної із фінансовим обліком первинної документації.

При першому способі дані транслюються із інформаційної бази фінансового обліку, який ведеться за більш широким переліком облікових номенклатур, достатнім і для управлінського обліку. Усі дані вводяться в інформаційну систему фінансового обліку бухгалтерами. Цей спосіб доцільно застосовувати на середніх підприємствах.

При другому способі облікова політика, план рахунків, правила та процедури обліку значно відрізняються у фінансовому та управлінському обліку. Первинна документація вводиться в інформаційну систему двічі: один раз бухгалтерами в інформаційну систему фінансового обліку і другий раз фінансистами – в інформаційну систему управлінського обліку. Такий спосіб організації управлінського обліку доцільно застосовувати на великих підприємствах.

На малих підприємствах управлінський облік доцільно інтегрувати із фінансовим на основі додатково розроблених облікових номенклатур та аналітичних рахунків до плану рахунків фінансового обліку. Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, зобов'язань, капіталу і господарських операцій підприємств і організацій передбачено впровадження інтегрованої системи бухгалтерського обліку (фінансового та управлінського), яка передбачає «вмонтування» рахунків внутрішньогосподарського (управлінського) обліку в систему рахунків фінансового обліку підприємства. Пропонується для торговельного підприємства система аналітичних рахунків до передбачених діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку рахунків доходів, витрат і фінансових результатів для організації внутрішньогосподарського обліку на основі наступного переліку облікових номенклатур [178].

Носіями вищенаведених облікових номенклатур, крім типових первинних документів, можуть бути зведені документи – звіти про витрати (доходи), які складаються менеджерами за центрами відповідальності. Реєстрами управлінського обліку можуть бути відеограми та машинограми, складені на основі багатоступеневої (чи іншої) моделі управлінського обліку вит-

рат, зокрема, відомість по рахунку 792. Підсумковим звітом управлінської бухгалтерії може бути запропонований управлінський звіт про фінансові результати. Вищенаведені перетворення можна організувати у інформаційній системі фінансового обліку [178].

На середніх та великих підприємствах доцільно застосовувати інформаційні системи, спеціально призначені для бюджетного управління.

У системі бюджетування застосовуються різні управлінські моделі, які базуються на управлінському плані рахунків, системі бюджетів і фінансових показників та фінансовій структурі підприємства (структурі центрів фінансової відповідальності). Системи передбачають два варіанти обліку фактичних даних: 1) фактичні дані обліковуються разом з плановими; 2) фактичні і планові дані обліковуються окремо. Таким чином, управлінський облік може вестись в одній інформаційній базі з бюджетним плануванням шляхом введення фактичних даних у систему безпосередньо через проформи або бюджетні операції за фактичним сценарієм плану. Проте фактичні дані значно збільшують обсяг інформаційної бази, тому більш доцільно розробити механізми трансляції бухгалтерських даних із системи фінансового обліку у систему бюджетного управління. Трансляція даних може відбуватися в декілька способів: на основі відповідності рахунків; на основі відповідності бухгалтерських записів; на основі відповідності документів.

Більш доцільним є перший спосіб трансляції. Для його реалізації доцільно зобов'язати підприємство в системі фінансового обліку застосовувати управлінський план рахунків, тобто розширений у відповідності з потребами управлінського обліку план рахунків фінансового обліку. Тоді трансляцію даних можна проводити в інтерактивному або в пакетному режимі на основі відповідності рахунків, розробивши механізми трансляції операцій фінансового обліку в операції управлінського обліку. Трансляція даних на основі бухгалтерських записів надає менше інформації, ніж на основі документів, так як бухгалтерські записи містять значно менше інформації, ніж документи. Третій метод трансляції може не формувати бухгалтерських записів у



фінансовому обліку, а лише в управлінському. У журналі бюджетних документів системи бюджетування можна відрізнити документи, за якими фактичні дані сформовані і ті, за якими фактичні дані не сформовані.

Крім того, фактичні дані можна імпортувати із Excel, але цей спосіб є трудомістким з точки зору налагодження механізмів імпорту. Більш доцільно фактичні дані транслювати, а ручні – вводити безпосередньо в базу даних системи бюджетування. Проте, якщо фінансовий облік ведеться в Excel, або фактичні дані чи звіти про виконання бюджетів з віддалених структурних підрозділів надсилаються у вигляді файлів Excel, то така процедура є цілком можливою.

Часто рекомендується здійснювати бюджетне управління і управлінський облік на основі принципів фінансового обліку, проте для контролю і аналізу інвестиційного бюджету ці принципи є неприйнятними. Щоб усунути недолік в інформаційному забезпеченні управління інвестиційним проектом, доцільно, окрім фінансової моделі бюджетного управління, створювати економічну його модель (у майбутніх оцінках). Для створення економічної моделі бюджетного управління необхідно розробити структуру бюджетів, управлінський план рахунків, облікову політику, які значно відрізняються від тих, які застосовуються у фінансовому обліку. Ця модель повинна бути інтегрована з підсистемою управління інвестиційним проектом та з підсистемою стратегічного управління. Фінансову модель бюджетного управління доцільно поєднати з підсистемою фінансового і податкового обліку.

Для стратегічного управління підприємством необхідне його інформаційне забезпечення, і зокрема, підсистема стратегічного планування, обліку, контролю і аналізу.

В основу стратегічного планування і обліку повинна бути покладена система моделей. Крім концепцій «вимірювання досягнень», в основу планування та обліку на стратегічному рівні можуть бути покладені методики, створені для стратегічного «аналізу» – це моделі PEST (STEP), модель галузі, модель 5 сил Портера, SWOT (TOWS), конкурентної стратегії в цінових сегментах, матриця Портера, три стратегії поведінки з клієнтом

Трейсі-Вірсмена, модель Ансоффа, матриця Boston Consulting group («доля ринку – ріст ринку»), оцінка розривів (CAP), матриця General Electric (Mc Kinsly), матриця «конкурентоспроможність – стадія життєвого циклу», матриця Shell, модель оцінки ресурсів та інші [77].

Спеціалісти з постановки стратегічного управління компанії «Інталев» пропонують таку послідовність проведення стратегічного аналізу (в розумінні автора побудови моделі стратегічного планування, а відповідно і обліку) [440, с. 54]: 1) встановити можливість досягнення поставлених цілей, використовуючи методи зовнішнього стратегічного аналізу (Step-аналізу, карти галузі, аналізу 5 сил по Портеру); потім складаючи перелік ресурсів, якими володіє підприємство, та оцінюючи їх якісно і кількісно (внутрішній аналіз) виявити їх достатність або нестачу; результати усіх аналізів необхідно звести в матрицю SWOT-аналізу; 2) визначення з предметом і характером діяльності (бізнес-стратегією) і в залежності від цього встановлення переліку конкурентних переваг, які необхідно мати для перемоги над конкурентами (конкурентна стратегія), зокрема: оцінка і вибір сегменту споживачів Ансофа (Матриця стратегії у цінових сегментах); застосування матриці Портера, стратегій Трейсі-Вірсема, аналізу розривів.

Але більш доцільно побудову стратегічної моделі планування і обліку починати з побудови матриці «конкурентоспроможність – стадія життєвого циклу», матриці Mc Kinsy та оцінки розривів для окремих стратегічних господарських одиниць. На наступному етапі доцільно визначити господарський портфель підприємства (Матриця Shell, матриця BCG). Далі необхідно оцінити можливість досягнення цілей та скласти перелік ресурсів, якими володіє підприємство (аналіз ресурсів), потім провести SWOT – аналіз. На наступному етапі необхідно визначити ринкову і конкурентну ціль – це стан окремих характеристик підприємства від мікро- до макрорівня, досягнення яких є для нього бажаним і на досягнення яких спрямована його діяльність. Усі змодельовані стратегічні аспекти необхідно відобразити у системі збалансованих показників.

Об'єктами стратегічного управління є: 1) сильні сторони підприємства; 2) слабкі сторони підприємства; 3) можливості для підприємства у зовнішньому оточенні; 4) загрози для підприємства з боку зовнішнього оточення. Для того, щоб конкретизувати ці об'єкти, необхідно провести класифікацію середовища підприємства. Класифікуючи середовище підприємства, можна виділити його дві підсистеми: підсистема зовнішнього середовища; підсистема внутрішнього середовища підприємства.

Підсистема зовнішнього середовища розподіляється на два складники: макросередовище та мікросередовище. Щодо макросередовища підприємством можуть бути застосовані функції обліку, контролю та аналізу; щодо мікро- та внутрішнього середовища – планування, обліку, контролю та аналізу.

В якості еталонних значень при контролі можливостей та загроз підприємства виступають уявлення вищого керівництва, які базуються на інтересах власників, статистичній інформації, рівні освіти та культури, кругозорі, потребах, переконаннях та інших особистих характеристиках топ-менеджерів, та альтернативні зовнішні середовища.

Внутрішнє середовище підприємства – це частина загального середовища, яка знаходиться в межах підприємства. Об'єктами стратегічного управління є наступні аспекти внутрішнього середовища: кадровий, організаційний, операційний, маркетинговий, фінансовий [83, с. 55–59].

Вхідною інформацією для стратегічного планування є місія і система цілей підприємства, а також матриця можливостей, матриця загроз, таблиця профілю середовища, матриця сильних і слабких сторін та можливостей і загроз. Вихідною інформацією є система планів (бюджетів) щодо різних аспектів внутрішнього середовища.

Для стратегічного управління підприємствами на ринку програмних продуктів України пропонуються програмно-методичні комплекси, які дозволяють комп'ютеризувати проведення стратегічного «аналізу», побудову карти збалансованих показників, проектування структури бюджетів, організаційної структури підприємства та структури бізнес-процесів, наприклад, ПМК «Інталев: Навігатор».

ПМК «Інталев: Навігатор» має потужний механізм проектування та достатній механізм стратегічного планування, проте в ньому досить слабо реалізовані функції стратегічного обліку. Зокрема, фактичні дані, які характеризують поточне виконання стратегічних планів пропонується збирати з невідомих джерел інформації і вводити вручну в спеціальну таблицю для порівняння їх із плановими показниками. Таким чином, маючи нереалізовану функцію стратегічного обліку, дане програмне забезпечення не забезпечує повний управлінський цикл (постановка цілей, планування, облік, контроль, аналіз, коригування) і як наслідок не забезпечує ефективне стратегічне управління.

З метою стратегічного управління ефективністю бізнесу, зокрема, для інформаційного забезпечення функцій контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу, доцільно вести постійний облік показників, якими виражаються цілі основних груп учасників бізнесу, а також змодельованих у показниках чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, які впливають на задоволення їхніх інтересів. Серед цільових показників необхідно передбачити відображення цілей груп зацікавлених осіб (внесені до системи показників ефективності), а до чинників середовища доцільно додати чинники інвестиційного середовища, таким чином забезпечуючи взаємозв'язок підсистеми стратегічного управління з підсистемою управління інвестиційним проектом.

Показники, що відображають зовнішнє середовище підприємства повинні відслідковуватись у підсистемі стратегічного управління підприємством, для чого доцільно під'єднати до неї зовнішні джерела даних, зокрема, з інтернету чи приватних корпоративних мереж. Показники внутрішнього середовища будуть транслюватись у підсистему стратегічного управління із інших підсистем підприємства. Зокрема, дані про виконання інвестиційного бюджету, бюджету капіталу, бюджетів доходів і витрат, бюджетів руху грошових коштів та натурально-вартісних бюджетів підприємства необхідно транслювати із підсистеми бюджетного управління. Таким чином, підсистема бюджетного управління буде пов'язана з підсистемою управління інвестиційним проектом через інформаційний обмін показниками інвести-

ційного бюджету, та з підсистемою стратегічного управління через ключові показники, якими вимірюється ступінь задоволення інтересів основних груп зацікавлених осіб.

Ефективність управління підприємством прямо пов'язана з величиною транзакційних витрат – витрат, яких зазнає підприємство в результаті некоректного спілкування чи неякісної взаємодії як із внутрішніми (менеджерами, співробітниками) суб'єктами, так і з зовнішніми (постачальниками, клієнтами та іншими) контрагентами.

Про транзакційні витрати топ-менеджери часто не знають, ці витрати ніде не ресструються, проте транзакційні витрати підприємства можуть бути визначені у підсистемах управління бізнес-процесами при визначенні тривалості і вартості окремих бізнес-процесів.

Рональд Коуз у праці «Природа фірми» [272] дослідив причини існування фірм та обмеження їх розмірів і виявив, що люди об'єднуються в фірми для зниження транзакційних витрат, а фірми припиняють зростати чи руйнуються, як тільки транзакційні витрати порівнюються з ринковими. Виходячи з цих обставин до системи показників ефективності управління підприємством слід внести показники економічності транзакційних витрат, розраховані на основі порівняння фактичних транзакційних витрат з запланованими або витратами минулого періоду.

На українському ринку програмних продуктів для бізнесу пропонуються, зокрема, CRM-системи та ЕСМ- системи, в яких є можливість визначити транзакційні витрати.

CRM-системи є Web-орієнтованими, тобто інтегровані з корпоративним сайтом. Моделі електронної комерції є додатками до CRM-систем, що вносить відповідні трансформації в систему показників ефективності вкладення ринкового капіталу. Дослідженню показників ефективності, які формуються в CRM-системах, приділяють увагу, в основному, фахівці з продаж та маркетингологи підприємства.

Макарова М. В. [315, с. 325] виокремила власну специфіку розрахунку ефективності для систем електронної комерції і диференціювала їх оцінки за наступними напрямками: економічним, організаційним, маркетинговим. Вчена рекомендує розра-

ховувати наступні маркетингові показники роботи системи електронної комерції [315, с. 325–326]: 1) ефективність різних входів на сайт як співвідношення кількості відвідувачів, що прийшли за повним посиланням на сайт, до загальної кількості його відвідувачів; 2) відвідуваність web-сторінок сайту як відношення відвідувань сторінки до загальної кількості відвідувань сайту; 3) ефективність банерної реклами як відношення відвідувачів, що натиснули на банері на певній сторінці сайту, до загальної кількості тих, хто її відвідав; 4) ефективність перетворення відвідувачів сайту на покупців (у випадку електронної крамниці) як відсоткове співвідношення між числом відвідувачів, що перейшли до активних дій з придбанням товарів, і кількістю унікальних відвідувачів сайту; 5) кількість повторних відвідувань сайту як середнє, що дорівнює відношенню загальної кількості відвідувань сайту до кількості його унікальних відвідувачів.

Для оцінки ефективності Web-сайту часто вдаються до якісного аналізу – опитування потенційних споживачів з метою визначення рівня задоволеності сайтом; вивчення відгуків від відвідувачів сайту через web-форми.

Доцільно також звернутися до бенчмаркінгової оцінки ефективності корпоративного сайту, яка знайшла втілення, в тому числі, в індексі системи ePerfomance McKinsey [315, с. 328–329]. Індекс ґрунтується на системі показників, які відображають здатність компанії залучати відвідувачів сайтів їх Інтернет-проектів, перетворювати їх на клієнтів і утримувати таких клієнтів. Інструментом індексу є оціночна таблиця показників, які впливають на результативність роботи компанії, що дозволяє порівняти її показники з показниками конкурентів. Зокрема, визначаються наступні показники: коефіцієнт конверсії нових відвідувачів (відсоток їх перетворення на покупців), витрати на залучення нового відвідувача, зміни в доході компанії від залучення нових покупців (%), витрати нових клієнтів у поточному чи попередньому періоді тощо.

У довготерміновій перспективі для ефективного управління необхідним є досягнення балансу інтересів основних учасників бізнесу, важливу роль серед яких відіграють клієнти. У сучас-

них CRM-системах визначаються інтереси різних груп клієнтів задля збільшення продаж, проте, ступінь задоволення їх інтересів не використовується як ключовий показник ефективності бізнесу.

Показники ефективності слід формувати за часовими перспективами. Систему короткотермінових показників ефективності системи електронної комерції слід розділити за критеріями ефективності на показники продуктивності, якості, економічності і гнучкості. Системи електронної комерції можуть формувати оперативні показники, до яких слід відносити маркетингові показники, які базуються на аналізі інформації з log-файлів корпоративного сайту і даних, що отримуються в результаті застосування файлів cookies, відомостей від власних провайдерів послуг Інтернет або провайдерів спеціальних статистичних проєктів у мережі; та вартісні показники, зокрема, перераховані вище. Із окремих оперативних показників за певні періоди формуються агреговані, які доцільно застосовувати у бюджетному, стратегічному та проєктному управлінні. Окрім того, оперативні показники є тими чинниками, які упереджують певні стійкі тенденції у перспективі, тому їх слід застосовувати для діагностики розвитку функцій ефективності у середньо- та довготерміновій перспективі.

В умовах розвитку інформаційного суспільства на підприємствах стрімкими темпами збільшуються обсяги інформації та її носіїв, які потрібно обробити. У відповідь на потреби бізнесу розробляються і презентуються на ринку програм системи електронного документообігу та управління бізнес-процесами. В результаті впровадження систем електронного документообігу та управління бізнес-процесами підприємства засвоюють корпоративні знання, покращують обслуговування клієнтів, скорочують витрати і отримують нові конкурентні переваги. Процесний підхід до управління підприємством полягає в управлінні через бізнес-процеси.

Розрізняють жорсткі системи і конструктори (платформи). За функціональним призначенням системи електронного документообігу та workflow поділяються на системи управління змістом, системи управління бізнес-процесами та системи управління

зберіганням документів. За допомогою цього класу систем можна оптимізувати бізнес-процеси підприємств та підвищити їх ефективність.

Для вимірювання ефективності бізнес-процесів застосовуються три групи показників: вартісні, якісні, часові. До вартісних показників відносять вартість використаних ресурсів, вартість виконання функцій, вартість розробки нового продукту чи послуги, вартість виходу на ринок нової марки. Характеристиками якості є показники відсотку відходів, повернень, доробок та переробок; кількість повторних замовлень та клієнтів; термін гарантійного обслуговування; відсоток доставок у встановлені терміни тощо. Часові характеристики бізнес-процесів наступні: тривалість циклу виготовлення продукту, послуги; тривалість розвантаження товарів на складі; час на обробку замовлення тощо.

Показники ефективності бізнес-процесів справляють вплив на внутрішні і зовнішні взаємовідносини підприємства, сприяють зниженню транзакційних витрат, що може бути виміряно у системах управління бізнес-процесами.

## **ВИСНОВКИ ЗА РОЗДІЛОМ 5**

1. У сучасних інформаційних системах бухгалтерського обліку створюється досить обмежена доля інформації підприємства. Обмеженість традиційної системи бухгалтерського обліку проявляється в декількох основних аспектах: 1) ігноруванні ряду нових об'єктів управління, які потребують їх інформаційного забезпечення (людського, ринкового (клієнтського), процесного, інноваційного, організаційного та інших видів капіталу, зовнішніх і внутрішніх транзакційних витрат, чинників зовнішнього середовища, генетичного аспекту мікроекономічної системи, ефективності процесів, об'єктів і ресурсів тощо); 2) обмеженні методології оцінювання і обліку об'єктів (не застосовуються нефінансові показники, ринковий і внутрішній підхід до оцінки, обмеженість застосування інших методів обліку,



окрім системи рахунків і подвійного запису); 3) орієнтації, в основному, на зовнішніх користувачів інформації і юридичне підтвердження господарських фактів. Недоліки і консервативність системи традиційного бухгалтерського (фінансового) обліку призвели до проникнення обліку в інші функції управління підприємством. Бухгалтерський облік в такому випадку є одним із видів обліку в системі управління підприємством при застосуванні класифікації за ознакою методології обліку.

2. У сучасному інформаційному суспільстві доцільно розрізняти наступні терміни: «облік» в його широкому розумінні як процес моделювання фактичного стану об'єкта; «господарський облік» – процес моделювання фактичного стану економічного аспекту об'єкта; «облік в управлінні» – процес моделювання фактичного стану об'єкта управління в аспектах, необхідних для управління.

3. В залежності від синхронності облікової системи і змін об'єкта обліку необхідно розрізняти два класифікаційні угруповання обліку: ретроспективний (облік минулого стану і подій) та оперативний (облік в момент здійснення подій та актуального стану об'єкта). До групи ретроспективного обліку доцільно віднести фінансовий, податковий, статистичний види обліку. Оперативний облік доцільно класифікувати за інформаційними підсистемами і функціями підприємства. В залежності від інформаційних потреб управління підприємством для контролю оперативних планів потрібний оперативний облік, тактичних – управлінський, стратегічних – стратегічний. Показники оперативного, тактичного і стратегічного обліку, як і планування, відрізняються як за часовим періодом, так і за точністю, рівнем узагальнення, об'єктами і методами обліку.

4. Суб'єктами прямого контролю ефективності вкладення капіталу є зовнішні інвестори (учасники, позичальники, акціонери) та внутрішні (менеджери) суб'єкти. Суб'єктами непрямого контролю ефективності вкладення капіталу є як зовнішні (податкові органи, соціальні організації, клієнти, конкуренти), так і внутрішні (персонал) групи зацікавлених осіб, які мають певні очікування від підприємства, в яке вкладено капітал. Про-

цедура контролю полягає у співставленні фактичних даних з контрольними нормами і встановлення відхилень. Проблемою систем контролю є відсутність або неналежність контрольних норм на підприємстві.

5. Удосконалено класифікацію контролю за підконтрольними об'єктами (реальними та змодельованими в інформаційній системі; внутрішнього і зовнішнього середовища), за підконтрольними суб'єктами (юридичними і фізичними особами) та за контрольними діями, зокрема, за контрольними нормами (адміністративний, бухгалтерський, податковий, бюджетний, оперативний, стратегічний види контролю). Заходи контролю в КІС доцільно підрозділити на заходи контролю, спрямовані на забезпечення захисту інформації, та заходи контролю показників, зокрема, ефективності вкладення капіталу.

6. Аналіз ефективності вкладення капіталу потребує перш за все розподілу його на макроекономічний і мікроекономічний, в залежності від суб'єкта аналізу – на зовнішній і внутрішній. Внутрішній аналіз класифікується на внутрішньосистемний та внутрішньогосподарський. Залежно від рівня управління підприємством економічний аналіз доцільно розділяти на стратегічний, тактичний і оперативний. За підсистемами підприємства доцільно виділяти економічний аналіз в підсистемах управління проектами, підсистемах стратегічного управління, підсистемах бюджетного управління, фінансовий і податковий аналіз. Крім того, виділено аналіз за функціями підприємства (маркетинговий, використання людського капіталу, ефективності бізнес-процесів, логістики тощо).

7. Контрольні і аналітичні процедури, призначені для підготовки інформації для внутрішнього використання, делегуються певним організаційним структурам підприємства. Запропоновано створювати на підприємствах наступні організаційні структури: стратегічну, бюджетну (фінансову), адміністративну та оперативні.

8. Для забезпечення інформацією зовнішніх суб'єктів контролю і аналізу ефективності торговельне підприємство повинне мати у складі КІС спеціальний модуль, який дасть можливість

підтримувати основні характеристики підприємства у стані, привабливому для власників, інвесторів, позикодавців, інших зовнішніх користувачів та постійно контролювати і аналізувати окремі показники ефективності вкладення капіталу. Кожний пункт меню повинен передбачати довідник критеріїв оцінки, фактичні показники, факторні моделі, звіти про відхилення по показниках, звіти про причини відхилень по показниках і файли з рекомендаціями щодо шляхів усунення відхилень.

9. Для оцінки ефективності вкладення капіталу у фінансовому аспекті запропоновані ключові показники та проведена їх декомпозиція. На основі досліджень відповідно до розробленої концепції обліку вкладень капіталу була отримана структура бюджету балансу, бюджету фінансових результатів, бюджету руху грошових коштів, переліки функціональних та операційних бюджетів торговельного підприємства. Запропоновані способи організації управлінського обліку для підприємств різних розмірів в умовах застосування різних інформаційних підсистем та облікових політик.

10. У довготерміновій перспективі для ефективного управління необхідним є досягнення балансу інтересів основних учасників бізнесу, важливу роль серед яких відіграють клієнти. У сучасних CRM – системах визначаються інтереси різних груп клієнтів задля збільшення продаж, проте, ступінь задоволення їх інтересів не використовується як ключовий показник ефективності бізнесу. Для вимірювання ефективності бізнес-процесів застосовуються три групи показників: вартісні, якісні, часові. Показники ефективності бізнес-процесів справляють вплив на внутрішні і зовнішні взаємовідносини підприємства (капітал відносин), сприяють зниженню транзакційних витрат, що може бути виміряно у системах управління бізнес-процесами.

## ВИСНОВКИ

1. У процесі дослідження вперше з метою оцінювання ефективності інвестиційної діяльності застосовано підхід до дослідження підприємства як об'єкта вкладення капіталу, що дозволило здійснити перебудову облікової системи СГ для інформаційної підтримки управління інвестиційною діяльністю на інвестиційній та операційній стадіях інвестиційного процесу.

На інвестиційній стадії інвестиційного процесу об'єкти інвестицій перетворюються у об'єкти підприємницької діяльності (активи підприємства). З іншої сторони, внески, зроблені засновниками, відображаються у складі зареєстрованого капіталу, який є елементом власного капіталу (належить засновникам).

Відносно інвестора доцільно вживати як термін «інвестиції», так і термін «вкладення капіталу», а відносно підприємства об'єкта інвестицій більш правильним є термін «вкладення капіталу». З точки зору інвестора, вкладення капіталу – це динамічний процес кругообігу його власного капіталу в підприємстві, який розпочинається з перетворення його інвестиційних ресурсів у капітал об'єкта інвестицій, проходить етапи одержання економічних вигід від вкладень капіталу і закінчується вилученням капіталу.

З точки зору підприємства, вкладення капіталу – це динамічний процес кругообігу капіталу підприємства, який розпочинається зі створення капіталу, проходить етапи його нарощування та отримання економічних вигід від кругообігу капіталу, та закінчується ліквідацією підприємства.

З метою узгодження законодавчої і бухгалтерської термінології доцільно термін «капітальні вкладення» визначати у Законі України «Про інвестиційну діяльність» як форму інвестицій у відтворення довготермінових матеріальних ресурсів. Також доцільно визначати в даному Законі термін «капітальні інвестиції» як витрати на створення і поліпшення довготермінових матеріальних і нематеріальних ресурсів. Відповідно, капітальні інвестиції – це капітальні вкладення (у довготермінові матеріальні активи) та витрати на створення і поліпшення нематеріальних активів.

У результаті класифікації вкладень капіталу в підприємницьку діяльність їх було класифіковано на внески капіталу; самоінвестиції; інвестиції, спрямовані назовні; витрати на підтримання капіталу і витрати з метою одержання доходів.

Виходячи з даного підходу визначення за НП(С)БО1 інвестиційної та фінансової діяльності є некоректними. Стосовно розуміння фінансової діяльності СГ, слід розрізняти діяльність з фінансування СГ і фінансову діяльність СГ. Під фінансовою діяльністю СГ слід розуміти операції з фінансовими інструментами інших емітентів, придбаних з метою одержання економічних вигід від операцій з ними. Доцільно плату за використання залученого капіталу відносити до витрат того виду діяльності, де використовується такий залучений капітал (розподіляти між видами діяльності відповідно до обсягів їх фінансування у звітному періоді).

Придбання необоротних активів слід відносити до самоінвестицій, якщо вони будуть використовуватися в операційній діяльності, придбання фінансових інструментів інших емітентів з метою одержання фінансових доходів – до фінансової діяльності. Під інвестиційною діяльністю слід розуміти самоінвестиції, операції з необоротними активами, які не використовуються в операційній діяльності підприємства (призначені для здачі їх в оренду або для продажу), та операції з капітальними інвестиціями в інші СП.

При визначенні об'єктів підприємницької діяльності у складі активів підприємства доцільно досліджувати їх з наступних підходів: 1) з точки зору соціально-економічних відносин, зокрема, майнових і особистих немайнових, пов'язаних з майновими відносинами (в юридичних науках); 2) з точки зору джерел економічної вигоди (в бухгалтерському обліку); 3) як грошового вираження споживчої цінності та її еквівалентів (у фінансовому аспекті); 4) з точки зору їх корисності і способів застосування у підприємницькій діяльності (у виробничому аспекті). До того ж має значення наявність у об'єктів вкладень капіталу матеріальної форми та поділ об'єктів вкладень капіталу за тривалістю терміна їх використання в операційному циклі підприємства.

У НП(С)БО 1 оборотні (поточні) активи доцільно визначати як активи підприємства, які використовуються протягом одного операційного циклу або протягом дванадцяти місяців з дати балансу та протягом цього терміну повністю переносять свою вартість на вартість готових продуктів. Необоротні (непоточні, капітальні) активи доцільно там визначати як активи підприємства, які використовуються в операційних циклах підприємств багаторазово і вартість яких частинами переноситься на вартість готових продуктів (амортизується).

Враховуючи те, що окрім необоротних активів, у відповідному розділі активу балансу показуються довгострокові активи, а в балансах більшості зарубіжних країн аналогічний розділ має назву «Довгострокові активи», а також через застосування різних критеріїв класифікації у випадку поділу активів на необоротні та оборотні і довгострокові та короткострокові, доцільно перейменувати розділ «Необоротні активи» на «Необоротні та довгострокові активи», а розділ «Оборотні активи» на «Оборотні та короткострокові активи». У вказаних розділах активу балансу доцільно показувати активи за матеріальною формою, а потім за предметно-функціональною ознакою їх поділу. Виокремлення додаткових ознак класифікації окремих статей активів доцільно наводити відносно активів, які деталізуються, а не безсистемно.

В обліку вкладення капіталу в цілісні майнові комплекси чи їх частини (асоційоване підприємство, дочірнє підприємство та спільна діяльність) має те ж значення, що і придбання корпоративних прав. Підприємство як єдиний майновий комплекс з юридичної точки зору вважається нерухомістю. З метою узгодження юридичного і бухгалтерського підходів до інвестицій у цілісні майнові комплекси та їх частини доцільно з визначення фінансової інвестиції за П(С)БО12 виключити «придбання корпоративних прав», а для регламентування обліку даного виду інвестицій розробити окремий стандарт «Капітальні інвестиції в інші СГД».

Слід відділяти фінансові інструменти від корпоративних прав. Фінансові інструменти засвідчують по суті лише права та

обов'язки отримати і сплатити фінансові ресурси. Корпоративні права є свідченням, окрім фінансових прав і обов'язків сторін, також сукупності прав і обов'язків впливу на діяльність або контролю інвестором об'єкта вкладень капіталу.

Наведення неповного переліку елементів оборотних активів у визначенні їх за П(С)БО є недоцільним, слід наводити їх повну класифікацію з метою обліку. Перелік елементів грошових коштів, наведений у їх визначенні за НП(С)БО 1, теж є неповним.

З огляду на те, що серед нематеріальних активів підприємства прийнято обліковувати як майнові права на об'єкти, право власності на які належить іншій особі (авторські і патентні права), так і нематеріальні об'єкти, які є власністю СГД (гудвіл, торговельна марка), необхідно їх чітко розмежувати на права використання об'єктів нематеріальних активів та на самі нематеріальні активи у їх семантичному розумінні.

2. У процесі дослідження вперше з метою оцінювання ефективності інвестиційної діяльності застосовано концепцію продукування підприємством економічних вигод з урахуванням інтересів зацікавлених сторін, що дозволило в обліковій системі СГД формувати показники, якими оцінюється задоволення інтересів основних груп зацікавлених сторін.

Термін «економічна вигода» передбачає визначення суб'єктів, об'єктів та наслідків у процесі її продукування. Під економічною вигодою СГД слід визначати у Законі про бухгалтерський облік і фінансову звітність приріст його чистих активів (власного капіталу), а не приріст грошових коштів.

Економічні вигоди, які продукуються СГД, доцільно підрозділити на економічні вигоди СГД та економічні вигоди зацікавлених сторін. До економічних вигод СГД слід відносити: чисті грошові кошти, отримані в результаті різних видів діяльності СГД; приріст чистих активів; чистий прибуток і сукупний дохід. До економічних вигод зацікавлених сторін (засновників, позичальників, кредиторів, персоналу, вищого керівництва, пенсіонерів, держави, суспільства, споживачів тощо) слід відносити: дивіденди, зобов'язання перед неконтрольованими учасниками, відсотки за банківськими кредитами, витрати на оплату праці,

відрахування ЄСВ, пенсійне забезпечення, податки, виручку від реалізації тощо.

Елементами моделі продукування економічних вигод від операційної діяльності є самоінвестиції, витрати на підтримання капіталу, витрати з метою отримання доходів від операційної діяльності, економічні вигоди від операційної діяльності. Елементами моделі продукування економічних вигод від фінансової діяльності є інвестиції у фінансові інструменти інших емітентів, витрати на підтримання капіталу, витрати з метою отримання доходів від фінансової діяльності, економічні вигоди від фінансової діяльності. Елементами моделі продукування економічних вигод від інвестиційної діяльності є інвестиції у активи інших СГД, витрати на підтримання капіталу, витрати з метою отримання доходів від інвестиційної діяльності, економічні вигоди від інвестиційної діяльності. Елементами моделей продукування економічних вигод зацікавлених сторін є внески капіталу зацікавленими сторонами та економічні вигоди зацікавлених сторін.

Виходячи з визначень самоінвестицій, фінансової та інвестиційної діяльності, узгодження термінів «власність» та «право власності» в економічних та юридичних науках, а також з метою удосконалення інформаційного забезпечення інтересів зацікавлених сторін стосовно належних їм економічних вигод від діяльності СГД були внесені корективи в план рахунків бухгалтерського обліку СГД та удосконалена методика синтетичного обліку власних цінних паперів, орендних операцій, інвестицій у дочірні та асоційовані компанії, фінансових директивів, витрат і доходів за видами діяльності.

З метою відокремлення активів, які використовуються в операційній діяльності СГД, та активів, які вкладені в діяльність інших СГД пропонується виділяти на рахунках бухгалтерського обліку інвестиції у власну діяльність (самоінвестиції) (рахунок 15) та в інші СГД (рахунок 14).

У результаті класифікації інвестицій в інші СГД в обліку слід виділяти наступні угруповання інвестицій: 1) короткотермінові вкладення в боргові цінні папери, 2) довготермінові вкладення в боргові цінні папери, 3) короткотермінові вкладення в дольові



цінні папери, 4) довготермінові вкладення в дольові цінні папери, 5) вкладення в асоційовані підприємства, 6) вкладення в спільні підприємства, 7) вкладення в дочірні підприємства.

Інвестиції, спрямовані назовні, слід підрозділяти на капітальні та фінансові. До капітальних інвестицій відносяться інвестиції у дочірні, асоційовані компанії, спільні підприємства та в акції інших СГД.

Більшість СГД створені з метою ведення операційної діяльності, задля якої вони здійснюють самоінвестиції, зокрема, у власні необоротні та оборотні активи. Самоінвестиції за своєю сутністю є капітальними і здійснюються у таких формах, зокрема: в основні засоби та нематеріальні активи і в запаси товарно-матеріальних цінностей. Самоінвестиції можуть бути визначені лише за даними бухгалтерського обліку про надходження активів, які використовуються в діяльності СГД, зокрема, необоротних і оборотних, так як у балансі показуються лише їх залишки за чистою балансовою (залишковою, переоціненою) вартістю на дату балансу.

Підприємницький капітал у процесі його кругообігу трансформується у самоінвестиції та витрати операційної діяльності. У бухгалтерському обліку згідно з Планом рахунків передбачено виділення рахунків для наступних видів торговельних витрат: собівартість реалізованих товарів (рахунок 90) і витрати на збут (рахунок 93). Для обліку товарного капіталу застосовується рахунок 28 «Товари». Таким чином, можна констатувати, що інформаційне моделювання кругообігу торговельного капіталу у бухгалтерському обліку є обмеженим. Бракує рахунків для ведення обліку витрат на маркетинг, товарозабезпечення, зберігання товарів, доставку товарів та післяпродажне обслуговування клієнтів, в зв'язку з чим були запропоновані зміни до плану рахунків активів, зобов'язань і капіталу СГД.

Витрати з метою одержання доходів доцільно розраховувати у розрізі видів діяльності. Так, витрати операційної діяльності складаються із собівартості реалізованої продукції та витрат на збут. Адміністративні витрати недоцільно відносити до операційної діяльності, адже вони мають таке ж саме відношення і до

інших видів діяльності СГД. Правильно буде вираховувати їх після визначення результатів в розрізі видів діяльності, або розподіляти між видами діяльності пропорційно обраній базі розподілу.

Витрати операційної діяльності слід відкоригувати на суми нарахованої амортизації та процентних витрат за кредитами в операційну діяльність, так як витрати на амортизацію – це витрати на підтримання капіталу, а процентні витрати за кредитами в операційну діяльність не слід відносити до фінансової діяльності з огляду на її нове визначення, а віднести їх до фінансових витрат операційної діяльності.

Доходи і витрати від операцій купівлі-продажу активів необхідно виділяти окремим видом діяльності, зокрема, торговельні доходи і витрати від продажу необоротних, оборотних активів, цінних паперів, іноземної валюти. Також викликає сумніви віднесення до визначеного виду діяльності орендних операцій. До операційної і фінансової діяльності вказані операції відносити некоректно, наше визначення інвестиційної діяльності охоплює такі операції, проте через їх значну відмінність доцільно виділити у складі інвестиційної діяльності СГД торговельні, орендні операції та капітальні вкладення в інші СГД.

У балансі слід виділяти окрім залишків сум основної заборгованості, економічні вигоди зацікавлених сторін окремими рядками, що дасть можливість за даними пасиву балансу здійснювати контроль і аналіз ефективності взаємовідносин СГД із ними.

Розроблена структура активу балансу відповідно до використання активів в розрізі видів діяльності. Актив балансу містить чотири розділи: 1 – Активи, які використовуються в операційній діяльності, 2 – Активи, які використовуються в фінансовій діяльності, 3 – Активи, які використовуються в інвестиційній діяльності, 4 – Активи, вилучені з господарської діяльності. Це дасть можливість аналізувати структуру активів у розрізі видів діяльності.

Витрати на підтримання капіталу слід розуміти як перенесення частини вартості активів на витрати звітного періоду,

зокрема, нарахування амортизації, коригування справедливої вартості активів з метою захисту їх від знецінення та від коливань індексів цін та курсів валют, а також витрати на дообробку товарно-матеріальних запасів. Якщо в результаті оцінки справедливої вартості активів буде отримано позитивний фінансовий результат, то він складе інший сукупний дохід, негативний – витрати на підтримання капіталу. Витрати на підтримання капіталу пропонується не враховувати у складі витрат при визначенні фінансових результатів, а показувати у другому розділі цього звіту і враховувати при визначенні іншого сукупного доходу.

Витрати на підтримання капіталу підрозділяються на ті, які входять до складу прибутків і збитків, і ті, які відображаються на рахунках капіталу без відображення у складі прибутків та збитків. Їх можна також підрозділити за видами діяльності СГД. Витрати на підтримання капіталу доцільно враховувати при визначенні результатів в розрізі видів діяльності на останньому етапі перед оподаткуванням після вилучення з доходів усіх витрат, здійснених з метою одержання доходів.

У відповідності з розробленою концепцією обліку вкладень капіталу були проведені розрахунки окремих показників ефективності вкладень капіталу за консолідованою звітністю DTEK Holdings B.V. у 2012–2013 роках. Застосування методики обліку вкладень капіталу в підприємницьку діяльність дозволило розрахувати окремі показники ефективності вкладень капіталу в розрізі видів діяльності та в підприємницьку діяльність в цілому на основі принципу нарахування та на основі чистого грошового потоку, а також показники ступенів задоволення інтересів окремих груп зацікавлених сторін. Отримані наукові результати сприяють підвищенню якості інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю вкладень капіталу в підприємницьку діяльність.

3. В результаті дослідження розроблена модель причинно-наслідкових зв'язків ефективності вкладення капіталу в підприємницьку діяльність, яка апробована на статистичних даних про розвиток торговельного бізнесу в Україні. Побудована модель

надає можливість в процесі управління інвестиційною діяльністю СГ та макроекономічної системи управляти причинно-наслідковими зв'язками.

Для проведення аналізу була застосована система одночасних рівнянь, яка дозволяє прогнозувати показники ефективності вкладень капіталу та визначати вплив чинників. Задача вирішувалась засобами MS Excel.

Розроблена методика економічного контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу на підприємстві, яка передбачає чотири рівні контролю і аналізу. На першому рівні пропонується оцінити чинники зовнішнього середовища, потенціал, вкладення капіталу, а також отримані підприємством економічні вигоди. На другому рівні необхідно проаналізувати ефективність підприємства у короткотерміновій перспективі. Третій рівень аналізу ефективності вкладення капіталу передбачає аналіз ефективності вкладення капіталу у середньотерміновій перспективі. Четвертий рівень аналізу полягає у визначенні основних чинників, які справляють вплив на довготермінові показники ефективності вкладення капіталу.

4. Юридична концепція бухгалтерського обліку була розвинута в сторону приведення її у відповідність з юридичною концепцією права власності. З цією метою пасив балансу юридичної особи повинен бути побудований за принципом відповідності власного капіталу і виключного права власності та зобов'язань СГД і зобов'язального права у юридичних науках.

Зареєстрований капітал не можна вважати власним капіталом СГД, так як виключні права власності належать засновникам, а установчим договором встановлюються зобов'язальні відносини між СГД та засновниками. Юридична відповідальність за виконання даних зобов'язань покладається на орган управління СГД, пов'язаний з СГД трудовими відносинами. Тому доцільно рядок пасиву балансів підприємств «Зареєстрований капітал» перейменувати на «Зобов'язання перед засновниками» і виключити його зі складу власного капіталу юридичної особи.

Відносини з фінансової оренди можна класифікувати як відносини власності, якщо об'єкт оренди переходить у власність до

орендаря. У випадку, коли об'єкт фінансової оренди не переходить у власність до орендаря, дана операція є подібною до майнового права чи майнового зобов'язання. Майнове право на об'єкт оренди може обліковуватися на рахунку 122 «Права користування майном».

Заборгованість – це сума, яка підлягає отриманню або виплаті з настанням терміну платежу внаслідок прийняття в минулому права чи зобов'язання за договором або є правом чи обов'язком згідно із законодавством. Так як термін «заборгованість» є ширшим за змістом від терміна «зобов'язання» пропонується відкоригувати назви розділів і статей пасиву балансу (звіту про фінансовий стан) наступним чином: II «Довгострокові зобов'язання та обов'язки», 1500 «Відстрочені податкові обов'язки», III «Поточні зобов'язання і обов'язки». З метою приведення у відповідність юридичної та бухгалтерської термінології слід ПСБО 11 назвати «Зобов'язання і обов'язки», МСБО 37 – «Забезпечення, умовні зобов'язання, обов'язки та умовні активи». В стандартах бухгалтерського обліку слід визначити терміни «заборгованість» та «податковий обов'язок», «умовні зобов'язання та обов'язки», «юридичні зобов'язання та обов'язки», «конструктивні зобов'язання».

У плані рахунків бухгалтерського обліку рахунок 54 необхідно назвати «Відстрочені податкові обов'язки», запропоновані згідно з МСБО 37 рахунки слід назвати 56 «Умовні зобов'язання та обов'язки» (за видами зобов'язань), 57 «Юридичні зобов'язання та обов'язки» (за видами зобов'язань), 58 «Конструктивні зобов'язання» (за видами зобов'язань).

5. Застосування концепції зацікавлених сторін у корпоративному менеджменті вимагає враховувати грошові оцінки зобов'язань СГД перед ними, що підлягає відображенню в пасиві балансу підприємств з метою інформаційного забезпечення захисту майнових інтересів різних груп суб'єктів господарських відносин. Пропонується в пасиві балансу виділити 9 розділів залежно від груп зацікавлених сторін, зокрема, власний капітал, зобов'язання перед засновниками, зобов'язання перед кредиторами, зобов'язання та обов'язки перед менеджерами, зобов'я-

зання та обов'язки перед персоналом, зобов'язання перед клієнтами, зобов'язання та обов'язки перед державою і територіальною громадою, зобов'язання перед суспільством, зобов'язання перед конкурентами.

До складу власного капіталу в пасиві балансу слід внести рядок «Корпоративний капітал», який буде відображати накопичену вартість, створену безпосередньо завдяки діяльності підприємства. Саме капітал, створений на підприємстві і є його власним капіталом протягом усього життєвого циклу підприємства. Розподілений між зацікавленими сторонами він може бути лише у випадку ліквідації підприємства. Власниками об'єктів неречового капіталу, права на використання яких передані СГД, можуть бути наймані працівники підприємства (автори і винахідники), але за законодавством підприємству в даному випадку можуть бути передані лише майнові права, а не особисті немайнові (тівір не може бути відчужений від автора).

6. Удосконалено класифікацію неречового капіталу та визначено джерела і чинники ефективності.

Окремі елементи інтелектуального капіталу взаємно переплітаються і не підлягають чіткій науковій класифікації через невдачу його назву і застосування змішаних ознак класифікації. Доцільно було б перейменувати нематеріальні активи (капітал) на неречовий на протигагу традиційному речовому капіталу, так як джерелом інтелектуального капіталу є люди, а відчужені від людей права на використання результатів їхньої інтелектуальної праці трансформуються в інші види неречового капіталу.

До класифікації основних видів неречового капіталу слід застосувати ознаку прав власності і виділити за цією ознакою людський, корпоративний та суспільний неречовий капітал. Підприємство є повноправним власником неречового корпоративного капіталу, частини людського капіталу, а також вправі використовувати суспільний капітал, який є власністю того суспільства, в якому таке підприємство створене. Окрім виділених в процесі дослідження окремих елементів корпоративного капіталу, до складу неречового капіталу слід віднести також нематеріальні активи (майнові права), передбачені стандартами обліку.

Чинниками економічних вигод підприємства є природний, людський, корпоративний та суспільний потенціал. Відповідно, джерелами економічних вигод – природа, люди, корпорації та суспільство. В результаті використання потенціалу у бізнесі (привласнення його або оренди) створюється відповідний капітал.

Природа характеризується природно-кліматичним потенціалом, який за умови його використання в бізнесі може бути перетворено у капітал (земля, природні ресурси, поклади корисних копалин, природні джерела енергії, біологічні активи тощо). Люди характеризуються людським потенціалом, який за умови його корисного застосування перетворюється на капітал індивідів, корпорацій та суспільства. Корпорації характеризуються певним корпоративним потенціалом, який за умови його застосування в бізнесі перетворюється на корпоративний капітал. Суспільства характеризуються суспільним потенціалом і в процесі свого історичного розвитку нагромадили суспільний капітал.

Не претендуючи на беззаперечність класифікації джерел і чинників економічних вигод підприємства, які можна вважати причинами, що провокують настання певних наслідків – отримання підприємством економічних вигод від діяльності, яких очікують зацікавлені сторони, вони можуть бути покладені в основу концептуальної моделі процесу продукування підприємством економічних вигод.

7. Удосконалено методологію стратегічного управління інвестиційною діяльністю СГ.

Основним недоліком класичної концепції системи збалансованих показників є складність визначення спільних цілей соціальної організації і мотивації персоналу до досягнення спільних цілей. Виходячи з визначення ефективності мікроекономічної системи як системи показників, які характеризують ступінь досягнення балансу інтересів основних учасників бізнесу у часовому аспекті в результаті взаємодії підприємства із зовнішнім оточенням на різних рівнях управління з урахуванням синергетичного ефекту, можна побудувати карту збалансованих по-

казників в розрізі інтересів основних груп учасників бізнесу. В основу карти збалансованих показників будуть покладені не стратегічні цілі за окремими перспективами, а інтереси зацікавлених груп.

8. У результаті дослідження удосконалено підходи до оцінювання показників ефективності у часових перспективах та за бізнес-процесами СГ.

Ключовим показником ефективності у перспективі «Інтереси клієнтів» повинен бути індекс задоволеності клієнтів. У довготерміновій перспективі доцільно управляти ефективністю вкладень витрат у торговельну діяльність з метою одержання доходів, що відноситься до перспективи «Інтереси менеджерів». У середньотерміновій перспективі пропонується контролювати і аналізувати інноваційність роботи з клієнтами, ефективність впровадження нових технологій продажу як для менеджерів, так і для клієнтів. У короткотерміновій перспективі необхідно управляти конкурентоспроможністю споживчої вартості та рентабельністю продаж як її фінансовим наслідком.

Запропонована схема визначення ефективності людського капіталу як відношення ефектів, що отримує організація від використання людського капіталу, до витрат на людський капітал у вигляді інвестицій, витрат на оплату праці, соціальні заходи та створення умов праці.

9. Розвинута генетична концепція управління СГ.

Задля постійного формування в інформаційній системі менеджменту підприємства показників ефективності та чинників, які на них впливають, і безперервного контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу, необхідно розширити системи планування і обліку підприємств, моделюючи в них не тільки статичу і динаміку, а і генетичний аспект мікроекономічної системи, який є частковим випадком причинно-наслідкових зв'язків.

В результаті дослідження розвитку організмів у генетиці створюється генетична інформація – програма властивостей організму, одержана у спадок і закладена в спадкових структурах у вигляді генетичного коду. Вищенаведене твердження може бути накладене і на мікроекономічну систему з тією від-



мінністю, що гени є внутрішніми чинниками генетичної моделі підприємства, сформованої внаслідок певних історичних процесів. Генетичний код підприємства визначає його побудову, функціональні властивості, розвиток, бізнес-процеси, взаємодію із зовнішнім середовищем, життєвий цикл, генетичні вади і проблеми.

Генетична інформація мікроекономічної системи має наступну структуру:

1) геном підприємства складається із певного набору внутрішніх чинників економічних вигод (капіталу, потенціалу), який можна розкласти на гени (одиничні чинники економічних вигод), що може бути записано у вигляді генетичного коду;

2) генотипом підприємств може бути класифікаційне угруповання, сформоване при поділі підприємств за спадковою ознакою – органом управління, видом діяльності, територіальним розміщенням тощо;

3) фенотипом підприємств може бути сукупність усіх їхніх внутрішніх і зовнішніх ознак і властивостей, сформованих на базі генотипу в процесі його індивідуального розвитку, варіант норми реакції підприємства на дію зовнішніх чинників (типів для групи підприємств прояви у зовнішньому середовищі).

Таким чином, елементами генетичної моделі підприємства у статисти є: гени, геноми, генетичні коди, генотипи, фенотипи і їх прояви та зовнішнє середовище.

Щоб побудувати динамічну генетичну модель, необхідно розкрити генетичний механізм розвитку мікроекономічних систем, який можна встановити, застосовуючи метод аналогій, тобто накладаючи відкритий у науці генетичний механізм розвитку біологічних організмів та суспільних утворень на мікроекономічні системи

Структурними елементами генетичної моделі підприємства є внутрішні чинники ефективності (капітал, потенціал); ефекти, створювані мікроекономічною системою (споживча вартість, прибуток, дивіденди, вартість підприємства, кредитоспроможність, конкурентоспроможність, ліквідність, інвестиційна привабливість, імовірність банкрутства, податки, витрати на оплату

праці, соціальні виплати, робочі місця, вклад у сталий розвиток суспільства тощо); чинники зовнішнього середовища; чинники еволюції підприємств (конкуренція, науково-технічний прогрес, спадковість, мінливість, адаптація, ізоляція); лінії поведінки мікроекономічних систем у коротко-, середньо- та довготерміновій перспективах (прогрес, регрес, еволюція, революція, виживання, поглинання, розмноження, інвестування, реорганізація, ліквідація тощо).

Далі необхідно ідентифікувати основні елементи динамічної генетичної моделі мікроекономічної системи. Ними є:

1) геноми (склад успадкованих елементів), який містить гени – внутрішні чинники економічних вигод (капітал та потенціал);

2) економічні вигоди (наслідки діяльності), продуковані мікроекономічною системою, які пов'язують її із зовнішнім і внутрішнім середовищем підприємства. Мікроекономічна система продукує економічні вигоди, які задовольняють інтереси основних груп зацікавлених сторін, зокрема: прибутки, вартість чистих активів підприємства, споживчу цінність, заробітну плату персоналу, єдині соціальні внески, податкові платежі, кар'єрне зростання, платоспроможність, грошові потоки тощо;

3) чинники розвитку (еволюції) – рушійні сили, які викликають і закріплюють зміни в суспільно-економічному бутті. Важливими чинниками еволюції у генетиці вважаються природний відбір, мутаційний процес, спадковість, адаптація (приспосовування) та ізоляція [13]. Відносно до суспільно-економічного буття чинниками еволюції можна назвати природну та економічну конкуренцію, науково-технічний прогрес, історичну обумовленість та генотипічну подібність мікроекономічних систем (за органом управління, видом діяльності, територіальним розміщенням), мінливість (внаслідок реорганізації, поділу, поглинання, ліквідації, злиття, виділення тощо), адаптацію та гнучкість (приспосовування до умов середовища), ізоляцію (володіння окремими капіталами завдяки існуванню інституту власності, розподіл ніш ринку чи географічних територій для діяльності);

4) чинники зовнішнього середовища (природно-кліматичні, суспільно-економічні, ідеологічні). В облікових та аналітичних

моделях вітчизняних підприємств враховуються в основному чинники часової цінності грошей, зміни валютних курсів та ризику. Останнім часом для визначення впливу зовнішнього середовища на економічну діяльність стали застосовувати міжнародні рейтинги [409], економічні індекси, кредитні рейтинги;

5) функціональні властивості генів мікроекономічних систем, межі їх можливих проявів залежно від часових перспектив (що може бути виражено у вигляді системи стохастичних залежностей між показниками вкладеного капіталу і чинниками впливу; показниками економічних вигод і вкладеного капіталу та зовнішніх чинників впливу, а також функціональних залежностей між показниками ефективності та економічних вигод і вкладеного капіталу).

Для розуміння механізмів еволюційних перетворень функцій генів підприємств (їх проявів) необхідно сформулювати «трансформаційні правила», які б пов'язували зміни генотипів зі змінами фенотипів по аналогії з біологічними організмами. Цей набір правил трансформації утворює своєрідний «еволюційний цикл», в якому можна виділити декілька правил: 1) зв'язок процесу створення підприємств з тими ознаками (певними структурами і функціями), які несуть конкурентні переваги; 2) визначення зв'язку перетворень фенотипів (навчання, досвіду, гнучкості, адаптації, мінливості) протягом їх індивідуального життєвого циклу із взаємодіями в процесі конкуренції (боротьби за ресурси та долю ринку); 3) співвідношення фенотипів із залежностями, які проектують фенотипи (показники економічних вигод та ефективності) на генотипи (чинники економічних вигод); 4) описання створення майбутніх оптимальних форм генотипів (майбутнього покоління підприємств), які визначаються правилами поєднання перспективних генів.

У процесі дослідження спадкових чинників у генетичних моделях підприємств мікроекономічні системи можуть бути згруповані за генотипами (подібними джерелами і чинниками ефективності), наслідки їхньої поведінки доцільно вимірювати за допомогою показників економічних вигод і ефективності. Чинники зовнішнього впливу також можуть бути виміряні си-

стею показників (інфляції, валютних курсів, ризику, глобальних індексів, відсоткових ставок тощо). Функціональні властивості чинників ефективності підприємств можуть бути виміряні за допомогою побудови їх функціональних залежностей від чинників зовнішнього впливу, а також залежностей економічних вигод підприємства від чинників економічних вигод та чинників зовнішнього впливу. Таким чином, можна побудувати функціональні моделі залежностей показників економічних вигод та ефективності мікроекономічних систем від внутрішніх чинників економічних вигод та чинників зовнішнього середовища.

Але таке дослідження потребує спеціального статистичного спостереження, яке здійснити практично неможливо через відсутність даних у статистичній звітності підприємств та існування комерційної таємниці у випадку безпосереднього збору інформації на підприємствах. Генетичні моделі підприємств доцільно застосовувати для аналізу розвитку економічних систем.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Denga Svitlana. Management of cause-and-effect relationships of investment efficiency in the trading business of Ukraine // 1-st Dubrovnik International Economic Meeting-DIEM 2013 “Scientific Conference on Innovative Approaches to the Contemporary Economic Problems”, Abstracts of the Proceedings (with the CD-ROM). – Dubrovnik, Croatia : University of Dubrovnik, Department of Economics and Business Economics, 27<sup>th</sup>–29<sup>th</sup> September 2013. – P. 95. – URL: <http://www.diem-dubrovnik.com/diem/index.php/diem/index/pages/view/proceedings>.
2. Denga Svitlana, Jain Akansha. Definition, classification and using of financial derivatives // Облік і фінанси, 2016. – № 1(71). – С. 90–99. – URL: <http://www.afj.org.ua/ua/article/354/>.
3. Denga Svitlana, Jain Akansha Volatility analysis of Correlation between foreign currencies in reference to Indian rupee // Економічний дискурс: Міжнародний науковий журнал. Тернопіль, 2016. – Випуск 2. – С. 176–182.
4. Denga Svitlana, Jain Akansha Volatility on forex exchange of India // Проблеми та перспективи розвитку фінансів у сучасному світі : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 22–23 жовтня 2015 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2015. – 228 с. – С. 173–174.
5. Edvinsson, L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1. Number 1, 2000, pp. 12–16.
6. Honore A. M. Ownership // Oxford essays in jurisprudence / Ed. by Guest A. W. Oxford, 1961, p. 112–128.
7. Jain Akansha, Denga Svitlana Forex Risk Management for Multinationals: Internal and External Hedging techniques // Икономиката на България и Европейския Съюз – наука и бизнес финансова политика, финансови пазари, банково, инвестиции, застраховане и социално осигуряване. Мениджмънт, маркетинг и предприемачество, корпоративен контрол и развитие на бизнеса в България и в ЕС : Колективна монография. – София, 2017. – 280 р. – Р. 51–61.

8. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard – Measures then drive Performance // Harvard Business Review. – 1992. – Vol. 70. – № 1. – P. 71–79.
9. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard Translating Strategy Action. – Cambridge Mass. – 1996. – P. 275.
10. Kaplan R. S., Norton D. P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review. – 1996. – Vol. 74. – № 1. – P. 75–85.
11. Machlup F. The Economics of Informations and Human Capital. Princeton: Princeton University Press, 1984. – P. 419.
12. North D. C. Transaction costs, institutions, and economic history. – “Journal of Institutional and Theoretical Economics”, 1984, v. 140, № 1.
13. Sveiby K. E. Methods for Measuring Intangible Assets // Available Online. – April 2004. – p.p. 24–28.
14. Skandia Insurance Company (1995–2000) Visualizing Intellectual Capital in Skandia: Supplemenst to Skandia Annual Reports 1994–2000 Skandia Insurance Company, Stockholm, Sweden. Available on line: <http://www.skandia.com/>.
15. Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970. – P. 104.
16. 5 шагов к бюджетному управлению. Версия 2 [Электронный ресурс] : методическое пособие. – Санкт-Петербург : Инта-лев, 2003. – URL: [www.intalev.ru/](http://www.intalev.ru/).
17. Абрютин А. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебно-практ. для вузов / А. С. Абрютин, А. В. Грачёв. – Москва, 1998. – 256 с.
18. Абрютин М. С. Экономический анализ торговой деятельности / М. С. Абрютин. – Москва : Дело и сервис, 2000. – 512 с.
19. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий (объединений) : учебник / под ред. В. А. Раевского. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 1988. – 415 с.
20. Андреев Б. Ф. Системный курс экономической теории: Микроэкономика. Макроэкономика : учеб. пособие / под ред. акад. В. А. Петрицева. – Санкт-Петербург : Лениздат, 1998. – 574 с.
21. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – Москва : Экономика, 1989. – 519 с.

22. Астахова Т. Человеческий ресурс и человеческий капитал: разница понятий или подходов управления? [Электронный ресурс] / Т. Астахова, Е. Толкачева. – URL: <http://consulting.ru/>.
23. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / Бабець Є. К., Горлов М. І., Жуков С. О., Стасюк В. П. – Київ : ВД «Професіонал», 2007. – 384 с.
24. Багдасаров Михаил Иванович Интеллектуальный капитал в системе корпоративных отношений / Автореферат... канд. социол. наук... 22.00.03. – Российская Академия Наук. – Москва, 2008. – 28 с.
25. Багов В. П. Управление интеллектуальным капиталом : учебное пособие для ВУЗов / В. П. Багов, Е. Н. Селезнев, В. С. Ступаков. – Москва : Камерон, 2006. – 243 с.
26. Баканов М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 1987. – 287 с.
27. Баканов М. И. Теория анализа экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 1999. – 416 с.
28. Баканов М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности : учебник для студ. экон. спец. вузов / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 3-е изд., перераб. – Москва : Финансы и статистика, 1993. – 288 с.
29. Баканов М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 1997. – 259 с.
30. Бандурка А. М. Финансово-экономический анализ : учебник для вузов / А. М. Бандурка, И. М. Черняков. – Харьков, 1999. – 576 с.
31. Барабаш Н. С. Аналіз ризику, доходу і доходності фінансових інвестицій / Н. С. Барабаш, Т. А. Кумченко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. Випуск 16. – Львів : ЛКА, 2004. – С. 114–118.
32. Барвено О. В. Інтелектуальний капітал: економічний зміст і особливості формування в транзитивному суспільстві : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.01.01 / О. В. Барвено ; Харків. Нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Харків, 2002. – 19 с.

33. Башнянин Г. І. Метрологічні економічні системи: вступ у загальну теорію і методологію формування економічних параметрів / Г. І. Башнянин. – Львів : Новий Світ, 2005. – 1083 с.
34. Башнянин Г. І. Мікроекономічні ринкові системи: методологічні проблеми аналізу ефективності функціонування / Г. І. Башнянин, І. М. Копич, І. О. Чупик. – Львів : ЛКА, 2001. – 182 с.
35. Белоусова И. А. Проблемы стратегического управленческого учета / И. А. Белоусова // Формування ринкової економіки в Україні. Наук. збірник, 2001. – № 7. – С. 155–164.
36. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П. Хавранек ; пер. с англ., перераб. и дополн. изд. – Москва : АЗОТ «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 1995. – 528 с.
37. Бернштейн Л. Анализ финансового отчета: теория, практика и интерпретация / Л. Бернштейн ; перевод с англ. (Научный ред. перевода Елисеева И.) – Москва : Финансы и статистика, 1996. – 624 с.
38. Беседін І. В. Мережева організація економічної інформації в управлінських структурах : дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 / І. В. Беседін ; Харківський національний ун-т ім. В. Н. Каразіна ; Науково-дослідний економічний ін.-т Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції в Україні. – Харків, 2002. – 183 с.
39. Белоусов М. О. Бухгалтерський облік і контроль руху статутного капіталу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / М. О. Белоусов ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 20 с.
40. Білуха М. Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту / М. Т. Білуха. – Київ : Влада і Влад, 1996. – 364 с.
41. Біляченко О. Л. Бухгалтерський облік і контроль операцій з програмним забезпеченням : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / О. Л. Біляченко ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 21 с.
42. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – Київ : МП «ИТЕМ» ЛТД, 1995. – 448 с.
43. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – Київ : Ника-Центр, 1998. – 544 с.



44. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – Київ : Ника Центр, 1999. – 528 с.
45. Бобкова Е. В. Интеллектуальный потенциал вуза / Е. В. Бобкова // Экономика региона. – 2006. – № 5. – С. 14.
46. Богатко Н. Г. Учет и анализ финансовых инвестиций : дис. ... канд. экон. наук : 08.06.04 / Н. Г. Богатко ; Харьков. гос. акад. технологии и организации питания. – Харьков, 1999. – 290 с.
47. Бойко Р. В. Оцінка фінансових інвестицій у різних системах обліку / Р. В. Бойко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. Випуск 16. – Львів : ЛКА. – 2004. – С. 126–132.
48. Бондар В. П. Аналіз бухгалтерського балансу та прогнозування діяльності підприємства : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.06.04 / В. П. Бондар ; Інститут аграрної економіки УААН. – Київ, 2001. – 14 с.
49. Бондар М. І. Методологія та організація обліку і контролю інвестиційної діяльності : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.09 / М. І. Бондар ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. экон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ, 2008. – 32 с.
50. Боцян Т. В. Облік і внутрішній контроль діяльності підприємств в умовах використання комп'ютерних технологій: управлінський аспект : дис. ... канд. экон. наук : 08.06.04 / Т. В. Боцян ; Одеський держ. економічний ун-т. – Одеса, 2005. – 220 с.
51. Бочаров В. В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятия / В. В. Бочаров. – Москва : Финансы и статистика, 1998. – 214 с.
52. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко. – Київ : ЦУЛ, 2011. – 400 с.
53. Брадул О. М. Теорія та методологія бухгалтерського обліку і аналізу діяльності корпорацій : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.09 / О. М. Брадул ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ, 2009. – 35 с.
54. Брігхем Євхен Основи фінансового менеджменту / Брігхем Євхен ; пер. з англ. – Київ : Молодь, 1997. – 1000 с.
55. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений / М. Бромвич ; пер. с англ. – Москва : ИНФРА-М, 1996. – 432 с.

56. Брохун Н. С. Бухгалтерський облік як інструмент інформаційного забезпечення системи контролінгу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Н. С. Брохун ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2010. – 20 с.
57. Булатов А. Н. Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации : дисс. ... канд. экон. наук : 08.06.01 / А. Н. Булатов. – Москва : МГУ, 2002. – 180 с.
58. Бурський М. А. Методика та організація аналізу капіталу акціонерних товариств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / М. А. Бурський ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ, 2008. – 20 с.
59. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / Ф. Ф. Бутинець. – 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 638 с.
60. Контроль і ревізія : підручник для студентів вузів спец. 7.050106 «Облік і аудит» / Бутинець Ф. Ф., Бардаш С. В., Малюга Н. М., Петренко Н. І. – 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 512 с.
61. Бутинець Ф. Ф. Податковий облік в Україні : навч. посіб. для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець, Н. В. Шатило. – Житомир, ЖІТІ, 1998. – 928 с.
62. Бушанский С. П. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. П. Бушанский. – Ставрополь, 2003. – 180 с.
63. Быченко Ю. Г. Важнейший показатель человеческого капитала / Ю. Г. Біченко // Человеческие ресурсы. – 2001. – № 3. – С. 9.
64. Васильев Е. А. Гражданское и торговое право зарубежных государств / Е. А. Васильев. – Москва : Международные отношения, 2004. – 560 с.
65. Ващенко І. В. Державний фінансовий контроль і його вдосконалення у трансформаційній економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / І. В. Ващенко. – Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2005. – 22 с.

66. Ващенко Л. О. Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Л. О. Ващенко ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2005. – 23 с.
67. Введение в философию : учебник для вузов : в 2 ч. / Фролов И. Т., Араб-оглы Э. А., Арефьева Г. С. и др. – Москва : Политиздат, 1990. – Ч. 2 – 639 с.
68. Веклич О. Формування економічного механізму сталого розвитку України / О. Веклич // Вісник НАН України. – 2000. – № 2. – С. 3–16.
69. Велесько Е. И. Стратегическое управление: практика принятия системных решений : учеб. пособие / Е. И. Велесько, А. А. Быков, З. Дражек. – Минск : Тэхналогія: изд-во БГЭУ, 1997. – 199 с.
70. Великий енциклопедичний словник української мови. – Режим доступу: <http://ukrlit.org/slovnnyk/>
71. Верба В. А. Проектний аналіз : підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. – Київ : КНЕУ, 2000. – 322 с.
72. Верига Ю. А. Еккаунтинг ефективності вкладення капіталу в торговельну сферу. Частина 1. Теоретичні аспекти системи еккаунтингу : монографія / Ю. А. Верига, С. М. Деньга. – Полтава : ПУСКУ. – 2002. – 355 с.
73. Верига Ю. А. Захист інформації в комп'ютерних інформаційних системах бухгалтерського обліку / Ю. А. Верига, С. М. Деньга // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 5. – С. 59–65.
74. Верига Ю. А. Інформаційні системи обліку в управлінні підприємством / Ю. А. Верига, С. М. Деньга // Наукові праці Національного університету харчових технологій. Спеціальний випуск. Економічні науки. – 2005. – № 17. – С. 11–13.
75. Верига Ю. А. Комп'ютеризація обліку процесу виробництва за допомогою бухгалтерської програми «1С: Підприємство. Версія 7.7» / Ю. А. Верига, С. М. Деньга // Удосконалення економічного механізму функціонування аграрних підприємств в умовах невизначеності: Зб. наук. праць Міжнародної науково-практичної конференції 19–20 травня 2004 р. – Київ : КНЕУ, 2004. – С. 398–402.

76. Верига Ю. А. Комп'ютеризація обліку товарних операцій / Ю. А. Верига, С. М. Деньга // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 194 : в 5 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Т. 5. – С. 1263–1268.
77. Верига Ю. А. Окремі аспекти організації стратегічного екзаунтингу / Ю. А. Верига, С. М. Деньга // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2005. – № 2 (32). – С. 67–78.
78. Верига Ю. А. Організаційні аспекти стратегічного екзаунтингу / Ю. А. Верига, С. М. Деньга // Развитие бухгалтерського учета и контроля в контексте европейской интеграции : монографія. – Житомир-Краматорск : ЧП «Рута», 2005. – С. 246–261.
79. Верига Ю. А. Предмет бухгалтерського обліку у суспільно-господарському бутті / Ю. А. Верига, С. М. Деньга // Формування ринкової економіки в Україні. Науковий збірник. – Львів : Інтереко. – 2001. – № 7. – С. 118–128.
80. Верига Ю. А. Предмет і метод бухгалтерського обліку: погляд на проблему / Ю. А. Верига, С. М. Деньга // Розвиток науки про бухгалтерський облік. Доповіді та тези доповідей, виголошені на Міжнародній науковій конференції 23–24 листопада 2000 р. Вісник № 12. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – С. 119–130.
81. Вил Вандер Рэй, Палий В. Управленческий учет / Вил Вандер Рэй, Палий В. – Москва : Инфра, 1997. – 709 с.
82. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дело, 2002. – 888 с.
83. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Гардарики, 1999. – 296 с.
84. Виханский О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – Москва : Гардарики, 1988. – 528 с.
85. Вовчак О. Д. Особливості аналізу та оцінки ефективності банківської інвестиційної діяльності / О. Д. Вовчак // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. Випуск 16. – Львів : ЛКА. – 2004. – С. 141–147.

86. Войнаренко, М. П. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія / М. П. Войнаренко, І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.
87. Выговская Н. Г. Организационное обеспечение внутрихозяйственного контроля / Н. Г. Выговская // Развитие бухгалтерского учета и контроля в контексте европейской интеграции : монографія : Житомир-Краматорск : ЧП «Рута», 2005. – С. 318–338.
88. Глоссарий. – Режим доступу: <http://www.glossary.ru/>
89. Голикова Н. В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Н. В. Голикова // Інститут економічного прогнозування. – Київ, 2004. – 28 с.
90. Голов С. Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / С. Ф. Голов ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ, 2009. – 31 с.
91. Головай Н. Людський капітал в обліково-аналітичній системі підприємства / Н. Головай // Концепція розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в умовах міжнародної інтеграції : Тези доповідей 20–22 квітня 2005 р. Частина 1. – Київ : КНТЕУ, 2005. – С. 96–98.
92. Головки І. В. Економічний аналіз фінансового стану підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / І. В. Головки ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ, 2009. – 20 с.
93. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : [від 16.01.2003 № 436-IV (прийнятий Верховною Радою України) (ред. від 25.08.2013)]. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
94. Гриньова В. М. Інвестування : підруч. / В. М. Гриньова, В. О. Колода, Т. І. Лелейко, О. П. Колода. – Київ : Знання, 2008. – 456 с.
95. Грішнова О. Економічна природа і значення категорії «людський капітал» / О. Грішнова, Л. Тертична // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 7. – С. 33–38.
96. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : монографія / О. А. Грішнова. – Київ : Товариство «Знання», КОО, 2001. – 254 с.

97. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – Київ : КНЕУ, 2006. – 308 с.
98. Гусаков Б. И. Экономическая эффективность инвестиций собственника / Б. И. Гусаков. – Минск : НПЖ «Финансы, учет, аудит», 1998. – 216 с.
99. Стратегія розвитку: інвестиційний вимір: монографія / С. О. Гуткевич, М. І. Пугачов, Г. М. Завадських, О. Г. Занозовська / за ред. проф. Гуткевич С. О. – Харків, 2016. – 162 с.
100. Дегтяренко В. Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов / В. Н. Дегтяренко. – Москва : Экспертное бюро, 1997. – 144 с.
101. Деньга С. М. Аспекти організації управлінського обліку, контролю та аналізу в торгівлі / С. М. Деньга // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: традиції, проблеми, перспективи. Збірник тез доповідей учасників 4-ої міжвузівської наукової конференції, присвяченої пам'яті д. е. н., проф., заслуженого діяча науки і техніки О. С. Бородкіна. Додаток до наукового вісника ДАСОА Держкомстату України. – Київ : ДАСОА, 2006. – С. 96–99.
102. Деньга С. М. Аспектні характеристики предмета бухгалтерського обліку / С. М. Деньга // Регіональні перспективи, 2001. – № 2–3 (15–16). – С. 33–36.
103. Деньга С. М. Бухгалтерська модель підприємства: генетичний аспект / С. М. Деньга // Збірник тез доповідей 2-ї міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в 21 столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – С. 355–357.
104. Деньга С. М. Бухгалтерське відображення процесу продукування підприємством економічних вигод / С. М. Деньга // Науковий вісник ПУЕТ, 2013. – № 6 (62). – С. 128–134.
105. Деньга С. М. Вдосконалення організаційної системи бухгалтерського обліку торговельного підприємства як важливий чинник зміцнення економічної безпеки / С. М. Деньга // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. Збірник наукових праць. – Львів : ЛьвДУВС, 2009. – Вип. 1. – С. 354–362.

106. Деньга С. М. Визначення термінів «капітальні вкладення» та «капітальні інвестиції» / С. М. Деньга // Фінансова стратегія економічного розвитку : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ялта, 1–6 жовт. 2013 р.) – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 273 с. – С. 180–183.
107. Деньга С. М. Вимірювання ефективності в управлінні людським капіталом підприємства / С. М. Деньга // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2008. № 2 (27). – 2008. – С. 201–204.
108. Деньга С. М. Вимірювання ефективності у CRM-системах / С. М. Деньга // Сучасні технології управління підприємством та можливості використання інформаційних систем: стан, проблеми, перспективи. Матеріали четвертої міжнародної конференції для викладачів, аспірантів та молодих вчених. – Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2009. – С. 41–46.
109. Деньга С. М. Генетичний аспект мікроекономічної системи / С. М. Деньга // Фінанси, облік і аудит : Зб. наук. праць. Випуск 9. – Київ : КНЕУ, 2007. – С. 186–193.
110. Деньга С. М. Джерела і чинники ефективності вкладення капіталу / С. М. Деньга // Економіка: проблеми теорії та практики. Міжвузівський збірник наукових праць. Випуск 242. Том III. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2008. – С. 577–587.
111. Деньга С. М. Еволюція капіталу / С. М. Деньга // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 22. – Одеса : ОДЕУ, 2006. – С. 108–116.
112. Деньга С. М. Екаунтинг ефективності вкладення капіталу в торговельну сферу. Частина 3. Організація екаунтингу в умовах мережових комп'ютерних технологій обробки інформації : монографія / С. М. Деньга. – Полтава : РВЦ ПУСКУ. – 2008. – 471 с.
113. Деньга С. М. Еккаунтинг ефективності вкладення капіталу в торговельну сферу. Частина 2. Категорії та методологія оцінювання : монографія / С. М. Деньга. – Полтава : РВЦ ПУСКУ. – 2005. – 301 с.
114. Деньга С. М. Інформаційні ресурси як об'єкт обліку / С. М. Деньга // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Збірник наукових праць. Випуск 4 (36). – Економіка. – Частина 3 «Реформу-

- вання обліку, аналізу і аудиту економічних ресурсів в контексті євроінтеграції». – Рівне, 2006. – С. 130–137.
115. Деньга С. М. Класифікація вкладень капіталу в підприємство / С. М. Деньга // Актуальні проблеми розвитку обліку, контролю та аналізу в умовах глобальних економічних змін. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. 7–8 жовтня 2010 року. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2010. – С. 90–92.
116. Деньга С. М. Класифікація економічних вигод, які продукуються суб'єктом господарювання (СГ) / С. М. Деньга // Тези виступів на XIV Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток бухгалтерського обліку і контролю як науки». – Житомир. – 2014. – 164 с. – С. 47–49.
117. Деньга С. М. Комп'ютеризація обліку на підприємствах різних масштабів та галузей / С. М. Деньга // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку / Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2007. – № 576. – С. 409–414.
118. Деньга С. М. Комп'ютерний облік необоротних активів та МШП у бухгалтерській системі «1С: Підприємство. Версія 7.7» / С. М. Деньга // Концепція розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в умовах міжнародної інтеграції : Тези доповідей 20–22 квітня 2005 р. Частина 1. – Київ : КНТЕУ, 2005. – С. 87–90.
119. Деньга С. М. Контроль ефективності вкладення капіталу / С. М. Деньга // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Трансформаційні процеси в економіці держави та регіонів» (8–10.10.2008 р.). – Запоріжжя : ЗНУ, 2008. – С. 182–184.
120. Деньга С. М. Контроль організаційної структури комп'ютерної інформаційної системи бухгалтерського обліку (КІСБО) / С. М. Деньга // Регіональні перспективи. – 2004. – № 3–5 (40–42). – С. 408–411.
121. Деньга С. М. Концепція генетичної моделі мікроекономічної системи / С. М. Деньга // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 41–48.



122. Деньга С. М. Концепція інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю вкладень капіталу в підприємницьку діяльність / С. М. Деньга // The genesis of genius. Scientific and educational journal; December 2015 # 5, Volume 1. Switzerland: Publishing Center of The international scientific association of economists "Consilium", Geneva, 2015, p. 37–40.
123. Деньга С. М. Концепція комп'ютерної інформаційної підсистеми контролю та аналізу ефективності вкладення капіталу / С. М. Деньга // Фінанси, облік і аудит : Зб. наук. праць. Спец. випуск / відп. ред. В. Г. Лінник. – Київ : КНЕУ, 2006. – С. 143–156.
124. Деньга С. М. Концепція обліку вкладень капіталу в торговельне підприємство / С. М. Деньга // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний науковий збірник. – 2008. – № 3(12). – С. 191–207.
125. Деньга С. М. Концепція стратегічного управління ефективністю бізнесу на основі системи збалансованих показників / С. М. Деньга // Фінанси, облік і аудит : Зб. наук. праць. Випуск 10. – Київ : КНЕУ, 2007. – С. 241–250.
126. Деньга С. М. Криза загального методу наукового пізнання [Електронний ресурс] / С. М. Деньга // Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: проблеми теорії та практики : збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 11–12 травня 2017 року). – Полтава : ПУЕТ, 2017. – 219 с. – С. 195–198. – URL: <http://bovup-poltava.forumotion.me/t34-topic>.
127. Деньга С. М. Людський капітал як об'єкт обліку / С. М. Деньга // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2007. – № 2 (108). – Частина 1. – С. 19–25.
128. Деньга С. М. Метрологічна система показників ефективності вкладення капіталу в торгівлю товарами туристичного призначення / С. М. Деньга // Науковий вісник ПУЕТ, 2012. – № 1(52). – С. 163–168.
129. Деньга С. М. Моделі оптимізації в управлінні товарними запасами / С. М. Деньга // Вестник НТУ «ХПИ». Випуск 24. – 2001. – С. 25–32.

130. Деньга С. М. Моделювання причинно-наслідкових зв'язків ефективності вкладення капіталу в торговельний бізнес України / С. М. Деньга // Збірник тез доповідей другої науково-практичної конференції з міжнародною участю «Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання» 23 листопада 2012 р. – Харків : Академія внутрішніх військ МВС України, 2012. – С. 69–72.
131. Деньга С. М. Обґрунтування меж сучасного бухгалтерського обліку / С. М. Деньга // Регіональні перспективи. – 2003. – № 2–3 (27–28). – С. 61–66.
132. Деньга С. М. Облік і аналіз затрат, доходів і фінансових результатів торгових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / С. М. Деньга. – Київ : КНЕУ, 1997. – 189 с.
133. Деньга С. М. Облік інвестицій / С. М. Деньга // Бухгалтерський облік і аудит : Науково-практичний журнал, 2014. – № 12. – С. 3–16.
134. Деньга С. М. Облік орендних операцій суб'єкта господарювання / С. М. Деньга // Бухгалтерський облік і аудит : Науково-практичний журнал, 2014. – № 11. – С. 3.
135. Деньга С. М. Організаційні структури як основа системи контролю підприємства / С. М. Деньга // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4 (82). – С. 235–242.
136. Деньга С. М. Організація контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу на торговельному підприємстві / С. М. Деньга // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 3(45). – С. 66–76.
137. Деньга С. М. Організація облікової політики в умовах комп'ютеризації різних видів обліку / С. М. Деньга // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економічна наука». Спецвипуск 22. Частина 2. – Ужгород, 2007. – С. 158–163.
138. Деньга С. М. Організація управлінського обліку в умовах комп'ютеризації / С. М. Деньга // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – № 6. – Т. 2. – Хмельницький : Хмельницький національний університет. – 2007. – С. 129–133.

139. Деньга С. М. Особливості організації обліку в умовах комп'ютеризації системи управління підприємством / С. М. Деньга // Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : монографія. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2009. – С. 288–311.
140. Деньга С. М. Побудова системи рівнянь для аналізу ефективності вкладень капіталу в торговельний бізнес Укоопспілки / С. М. Деньга // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Фінансова безпека та стратегічний розвиток держави» 20–21 грудня 2012 р. – Київ-Полтава, 2012. – С. 52–55.
141. Деньга С. М. Проблеми визначення видів діяльності суб'єкта господарювання / С. М. Деньга // Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської професії в Україні : матеріали засідання Круглого столу, (м. Полтава, ПУЕТ, 19 травня 2016 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2016. – С. 37–42.
142. Деньга С. М. Проблеми методологічного забезпечення контролю і аналізу / С. М. Деньга // Економічний аналіз : зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету, 2012. – С. 17–22.
143. Деньга С. М. Проблеми обліку кругообігу торговельного капіталу в індустрії туризму / С. М. Деньга // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі, 2011. – № 6(51). – Ч. 1. – С. 275–279.
144. Деньга С. М. Пропозиції щодо викладання економічного аналізу для студентів спеціальності «Облік і аудит» / С. М. Деньга // Удосконалення обліку та аналізу господарської діяльності на основі впровадження нових Положень (стандартів) бухгалтерського обліку В Україні : Тези доповідей міжнар. наук.-практ. конф. 16–18 жовт. 2000 р. – Київ : КНЕУ, 2000. – С. 27–31.
145. Деньга С. М. Розвиток бухгалтерського обліку у сучасному світі / С. М. Деньга // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. Ч. 1. Випуск 4. – Кіровоград, 2003. – С. 162–172.

146. Деньга С.М. Розвиток інформаційних систем фінансового управління за бюджетами / С. М. Деньга // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10. – С. 41–48.
147. Деньга С. М. Розмежування доступу користувачів до інформаційних ресурсів та функцій системи як засіб захисту інформації / С. М. Деньга // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Структурні зміни в економіці та освіті під впливом інформаційно-комунікаційних технологій». – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – С. 16–17.
148. Деньга С. М. Розмежування процесів економічного контролю і аналізу / С. М. Деньга // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Обліково-аналітичні системи: глобальний і національний аспекти», 16–17 травня 2006 року. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2006. – Ч. 2. – С. 14–16.
149. Деньга С. М. Склад і структура не речового капіталу / С. М. Деньга // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Житомир : ЖДТУ, 2010. – № 3(53). – С. 89–91.
150. Деньга С. М. Склад та структура комп'ютерної інформаційної системи бухгалтерського обліку (КІСБО) / С. М. Деньга // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. Випуск 16. – Львів : ЛКА. – 2004. – С. 184–189.
151. Деньга С. М. Сутність ефективності вкладення капіталу / С. М. Деньга // Економіка: проблеми теорії та практики. Міжвузівський збірник наукових праць. Випуск 242. Том III. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2009. – С. 577–587.
152. Деньга С. М. Сутність ефективності вкладення капіталу в підприємство / С. М. Деньга // Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., 24–25 трав. 2012 р.: у 3 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012. – Т. 2 Актуальні питання сучасності. – 2012. – С. 44–47 // <http://www.confcontact.com/>
153. Деньга С. М. Сутність і класифікація інвестицій / С. М. Деньга // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. Випуск 12. – Ч. 2. – Кіровоград, 2007. – С. 176–185.

154. Деньга С. М. Сутність і склад метрологічного забезпечення контролю і аналізу / С. М. Деньга // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток бухгалтерського обліку, контролю та аналізу у сучасних концепціях управління» 1–3 червня 2012 р. Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, м. Судак, 2012. – С. 219–221.
155. Деньга С. М. Тенденції та перспективи розвитку бухгалтерського обліку / С. М. Деньга // Проблеми економіки України : Збірник наукових праць. Випуск 9. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – С. 18–31.
156. Деньга С. М. Теоретичні аспекти економічного аналізу / С. М. Деньга // «Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку»: Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 35-річчю кафедри економічного аналізу, 10–12 жовтня 2006 р. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – С. 11–13.
157. Деньга С. М. Теоретичні аспекти економічного контролю та аналізу / С. М. Деньга // Матеріали та тексти виступів 6-ї міжнародної наукової конференції «Наукові дослідження в сфері бухгалтерського обліку, контролю та аналізу: теоретико-практичне значення та напрями подальшого розвитку». – Житомир : ЖДТУ, 2007. – С. 416–433.
158. Деньга С. М. Теоретичні аспекти управлінського екаунтингу / С. М. Деньга // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: традиції, проблеми, перспективи. Збірник наукових праць Державної академії статистики, обліку та аудиту. – Київ, 2004. – С. 113–119.
159. Деньга С. М. Торгові знижки (націнки) у товарному обігу торговельного підприємства та питання бухгалтерського обліку / С. М. Деньга // Бухгалтерський облік і аудит. – 1997. – № 11. – С. 29–31.
160. Деньга С. М. Трансформація ефективності в умовах сучасного суспільно-економічного розвитку / С. М. Деньга // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць. – 2012. – Випуск 2(23). – С. 461–469.

161. Деньга С. М. Трансформація облікових систем підприємств в умовах постіндустріального (інформаційного) суспільства / С. М. Деньга // Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – 2008. – № 3(18). – С. 116–119.
162. Деньга С. М. Удосконалення бухгалтерської методології / С. М. Деньга // Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: проблеми теорії та практики : матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, (м. Полтава, 20–23 жовтня 2014 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 303 с. – С. 23–26.
163. Деньга С. М. Удосконалення інформаційної системи та організації комп'ютерного обліку за програмою «1С:Підприємство. Версія 7.7» / С. М. Деньга // Проблемы теории и практики учета, аудита, анализа и пути их решения : Материалы Всеукраинской науч.-метод. конф. 3–5 мая 2006 года. – Севастополь : Изд-во СевНТУ, 2006. – С. 202–205.
164. Деньга С. М. Удосконалення обліку власних цінних паперів суб'єкта господарювання / С. М. Деньга // Науковий вісник ПУЕТ, 2014. – № 1 (63). – С. 120–126.
165. Деньга С. М. Удосконалення обліку фінансової діяльності суб'єкта господарювання / С. М. Деньга // Бухгалтерський облік і аудит, 2015. – № 7. – С. 7–16.
166. Деньга С. М. Удосконалення обліку цінних паперів / С. М. Деньга // Розвиток професії та бухгалтерського обліку як науки : тези виступів науково-практичної конференції, присвячених відзначенню «Дня бухгалтера» (м. Вінниця, 14–16 липня). – Вінниця, 2014. – 175 с. – С. 30–32.
167. Деньга С. М. Удосконалення термінології в трансдисциплінарних дослідженнях з економічних наук / С. М. Деньга // Збірник тез доповідей третьої науково-практичної конференції з міжнародною участю «Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання» 22 листопада 2013 р. – Харків : Академія внутрішніх військ МВС України, 2013. – С. 78–80.
168. Деньга С. М. Якісна оцінка ризиків для учасників проекту виробництва продукції нафтогазохімічної галузі в Республіці Казахстан / С. М. Деньга // Соціально-економічні та пра-

- вові чинники розвитку національної економіки України: облікові, аналітичні та контрольні аспекти в сучасних умовах інтеграційних процесів : матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (м. Полтава, 22 листопада 2018 року). – Полтава : ПУЕТ, 2018. – 345 с. – С. 94–99.
169. Деньга С. М. Бухгалтерська модель продукування економічних вигод від операційної діяльності [Електронний ресурс] / С. М. Деньга, В. Л. Вороніна // Облік і фінанси, 2015. – № 1(67). – С. 23–30. – URL: <http://www.afj.org.ua/ua/article/242/>.
170. Деньга С. М. Вкладення капіталу в підприємство: економічні та юридичні аспекти / С. М. Деньга, В. А. Деньга // Управління розвитком : збірник наукових робіт. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 5(102). – С. 121–123.
171. Деньга С. М. Інформаційне забезпечення захисту прав основних груп учасників бізнесу / С. М. Деньга, В. А. Деньга // Перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу у контексті євроінтеграції : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції 26–27 травня 2011 року. – Одеса : ОДЕУ, 2011. – С. 95–97.
172. Деньга С. М. Особливості кругообігу капіталу сучасного торговельного підприємства / С. М. Деньга, В. А. Деньга // Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функцій у соціокультурному просторі сучасного бізнесу. Міжнар. наук.-практ. конф. : тези доп. 12–13 трав. 2011 р., м. Донецьк ; ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – С. 42–44.
173. Деньга С. М. Удосконалення балансу комерційних підприємств згідно з юридичною теорією прав власності та концепцією майна / С. М. Деньга, В. А. Деньга // Проблеми і перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки : монографія. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – С. 24–38.
174. Деньга С. М. Організація облікової політики в комп'ютерних інформаційних системах / С. М. Деньга, Н. В. Костяник // Становлення облікової політики в Україні : Тези доп.

- Всеукр. наук. конф. 18–19 травня 2007 р. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – С. 88–90.
175. Деньга С. М. Еволюція інвестиційної привабливості торговельних підприємств / С. М. Деньга, В. А. Куценко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 7, ч. 2. – Кіровоград : КНТУ, 2005. – С. 121–130.
176. Деньга С. М., Сутність торговельних доходів / С. М. Деньга, В. А. Куценко // Стан і проблеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період: Наукові праці третьої міжнародної науково-практичної конференції 12 травня 2005 року у Хмельницькому економічному університеті. [У 2-х частинах]. – Чернівці : Букрек, 2005. – Ч. 2. – С. 127–130.
177. Деньга С. М. Система господарського обліку в Україні: нове бачення / С. М. Деньга, М. Р. Лучко // Науковий вісник Полтавського кооперативного інституту. Серія «Економічні науки», 2000. – № 1. – С. 58–62.
178. Деньга С. М. Концептуальна модель організації внутрішньогосподарського обліку в торгівлі / С. М. Деньга, Н. О. Філошенко // Економіка: проблеми теорії та практики. Міжвузівський збірник наукових праць. Випуск 59. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – С. 22–28.
179. Деньга С. М. Еволюція торговельних витрат / С. М. Деньга, Н. В. Фірсова // Торгівля і ринок України : Темат. зб. наук. пр. Вип. 17, т. 2. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2004. – С. 157–170.
180. Деньга С. М. Сутність і класифікація витрат / С. М. Деньга, Н. В. Фірсова // М. І. Туган-Барановський – видатний вчений-економіст. Спадщина та новачі. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2005. – Т. 3. – 224 с.
181. Деньга С. Н. Бухгалтерское моделирование производства экономических выгод субъектом хозяйственной деятельности (СХД) / С. Н. Деньга // икономиката на България и Европейския Съюз – съвременни предизвикателства и подходи за решения : колективна монография. – София : издателски комплекс – УНСС, 2015. – 481 с. – С. 274–281.



182. Деньга С. Н. Вложения капитала в предприятие: подход с точки зрения объекта вложений капитала / С. Н. Деньга // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность, перспективы : сборник научных статей к 60-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита в промышленности учетно-экономического факультета БГЭУ / Г. В. Савицкая [и др.]. – Минск : БГАТУ, 2013. – С. 102–109.
183. Деньга С. Н. Инновационное информационное обеспечение управления инвестиционной деятельностью холдингов / С. Н. Деньга // Таджикистан и современный мир: актуальные проблемы развития инновационной экономики : Сборник материалов международной научно-практической дистанционной конференции / под общ. ред. Факерова Х. Н., Раджабова Р. К. – Душанбе : Сумани Кудрат, 2017. – 308 с. – С. 154–159.
184. Деньга С. Н. Исследование определения эффективности вложения капитала / С. Н. Деньга // Материали за 4-а международна научна практична конференция. «Бъдещето проблемите на световната наука». – 2008. – Том 7. Икономики. София : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2008. – С. 81–85.
185. Деньга С. Н. Концепция развития учетных систем предприятий в условиях информационного общества / С. Н. Деньга // Science and studies of accounting and finance: problems and perspectives / Proceedings of the sixth international scientific conference 24 of October, 2008, dedicated to 40 anniversary of the Department of Accounting and Finance of Lithuanian University of Agriculture. – Akademija, Kaunas region, Lithuania, 2008. – № 1(6). – P. 23–27.
186. Деньга С. Н. Концепция учета вложений капитала в торговое предприятие / С. Н. Деньга // Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты // Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию финансово-экономического факультета Полоцкого государственного университета. В двух частях. – Новополоцк : ПГУ, 2012. – Ч. 1. – С. 89–92.
187. Деньга С. Н. Моделирование причинно-следственных связей эффективности вложения капитала в торговый бизнес

- Украины / С. Н. Деньга // Современное состояние, тенденции и перспективы развития стран СНГ: экономический, социальный и экологический аспекты (Серия: Экономическое славяноведение). В 2-х ч. Часть 2 / Коллективная монография / под научной редакцией доктора экономических наук, профессора Павлова К. В. и кандидата экономических наук, доцента Юсупова И. З. Ижевск : Изд-во Института компьютерных исследований, 2014. – 900 с. – С. 271–286.
188. Деньга С. Н. Оценка товарных запасов в бухгалтерской отчетности / С. Н. Деньга // Бизнес Информ. – 1999. – № 7–8. – С. 121–124.
189. Деньга С. Н. Совершенствование актива балансов предприятий Украины / С. Н. Деньга // Финансовое право и управление, 2013. – № 1(1). – С. 36–50.
190. Деньга С. Н. Совершенствование отображения имущественных прав в балансах предприятий / С. Н. Деньга // Новая экономика, 2013. – № 2(62). – С. 192–197.
191. Деньга С. Н. Совершенствование отражения инвестиционной деятельности в финансовой отчетности субъекта хозяйственной деятельности (СХД) / С. Н. Деньга // Финансовое право и управление, 2014. – № 4(6). – С. 234–244.
192. Деньга С. Н. Торговые скидки и наценки / С. Н. Деньга // Бизнес Информ. – 1998. – № 3. – С. 54–56.
193. Деньга С. Н. Трансформация учетной системы в условиях постиндустриального (информационного) общества / С. Н. Деньга // Проблемы теории бухгалтерского учета: Материалы международной конференции, посвященной 80-летию д. э. н., проф. В. Ф. Паля (Москва, 23–24 октября 2007 г.). – Москва : ВЗФЭИ, 2009. – С. 142–146.
194. Деньга С. Н. Эволюция финансового учета товарных запасов / С. Н. Деньга // Актуальные проблемы учета и финансов в организациях потребительской кооперации, других сферах и отраслях. Учет – Аудит – МСФО : Материалы к международной научно-практической конференции, посвященной 175-летию потребительской кооперации России и 50-летию СибУПК, г. Новосибирск, 7–8 апреля 2006 года. – Новосибирск : СибУПК, 2006. – С. 46–48.

195. Деньга С. Н. Бухгалтерский учет инструментов хеджирования финансовых рисков [Электронный ресурс] / С. Н. Деньга, А. Джейн // Облік і фінанси, 2015. – № 4(70). – С. 8–14. – URL: <http://www.afj.org.ua/ua/article/318/>.
196. Дикий М. Є. Економічний контроль, його форми і види / Є. М. Дикий // Формування ринкової економіки в Україні. Науковий збірник. Спецвипуск 7. – Львів : Интереко, 2001. – С. 164–172.
197. Дмитриева А. В. Британская система профессиональных квалификаций [Электронный ресурс] / А. В. Дмитриева. – URL: <http://www.grsu.by/cforum/index.php?topic=38.0>.
198. Довгаль Ю. Д. Організація бухгалтерського обліку діяльності акціонерних товариств в умовах використання комп'ютерних технологій : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Ю. Д. Довгаль ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2010. – 20 с.
199. Доля В. Т. Экономический анализ: теория, практические методики : учеб. пособие / В. Т. Доля. – Киев : Кондор, 2003. – 208 с.
200. Друри Колин. Введение в управленческий и производственный учет / Друри Колин. – Москва : Аудит, 1994. – 557 с.
201. Егоров М. С. Развитие как предмет генетики / М. С. Егоров, Т. М. Марютина // Вопросы психологии, 1992. – № 56. – С. 515.
202. Економіка підприємств / за ред. С. Ф. Покропивного. – Київ : Хвиля-Прес, 1995. – Т. 1– 680 с.
203. Економічна енциклопедія : у 3-х т. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
204. Економічна енциклопедія : у 3-х т. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.
205. Економічна енциклопедія : у 3-х т. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
206. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. Г. Горбаток, та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – 2-е вид, перероб. і доп. – Київ : КНЕУ, 2003. – 556 с.
207. Економічний аналіз господарської діяльності / Іващенко В. І., Болюх М. А. – Київ : ЗАТ «НІЧЛАВА», 2001. – 204 с.

208. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посіб. – Київ : ЦНЛ, 2005. – 400 с.
209. Економічний аналіз : навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
210. Ефимова О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – Москва : Бухгалтерский учет. 1996. – 320 с.
211. Євдокимов В. В. Концепція інтегрованої системи бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / В. В. Євдокимов ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 37 с.
212. Євдокимов В. О. Економічне обґрунтування процесу інвестиційного проектування в промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / В. О. Євдокимов ; Харк. держ. політехн. ун-т. – Харків, 2000. – 18 с.
213. Жданов Б. И. Где в информационной системе живет управленческий учет [Электронный ресурс] / Б. И. Жданов. – URL: [//www.1c.ru/](http://www.1c.ru/).
214. Жимиров В. Н. Анализ и оценка инвестиций на предприятии : автореф. дис. ... канд. екон. наук / В. Н. Жимиров. – Санкт-Петербург, 1995. – 19 с.
215. Житна І. П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства / І. П. Житна, А. М. Нескреба. – Київ : Вища школа, 1992. – 142 с.
216. Житний П. Є. Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / П. Є. Житний ; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ, 2009. – 32 с.
217. Завгородня О. О. До питання про генетику економічних систем / О. О. Завгородня // Європейський вектор розвитку, 2012. – № 2 (13). – С. 375–383.
218. Замула І. В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності: теорія та методологія : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / І. В. Замула ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2010. – 36 с.
219. Згуровський М. З. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку [Електронний ресурс] / М. З. Згуровський. – URL: <http://www.dt.ua/3000/3100/3397>.

220. Здреник В. С. Бухгалтерський облік і контроль операцій з похідними фінансовими інструментами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / В. С. Здреник ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2010. – 20 с.
221. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерское дело : учеб. пособие / В. Б. Ивашкевич, Л. И. Куликова. – Москва : Экономистъ, 2005. – 523 с.
222. Измерение и оценка – ключ к эффективности мирового уровня [Электронный ресурс] : Глава из книги Марка Г. Брауна «Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения». – URL: [//www.intalev.ru/](http://www.intalev.ru/).
223. Ильинский И. В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве / И. В. Ильинский. – Санкт-Петербург : Изд. СПбУЭФ, 1996. – С. 30.
224. Инвестиционный анализ : учеб. пособие / А. Н. Асаул [и др.] ; под ред. А. Н. Асаула. – Москва : Проспект, 2016. – 239 с.
225. Интеллектуальный капитал / пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 288 с.
226. Информационные технологии бухгалтерского учета / О. П. Ильина. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 688 с.
227. История философии. Энциклопедия [Электронный ресурс]. – URL: <http://velikanov.ru/philosophy/sensualizm.asp>.
228. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч. посіб. – Київ : Знання-Прес, 2000. – 297 с.
229. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч. посіб. / В. М. Івахненко. – 5-е вид., випр. і доп. – Київ : Знання, 2006. – 261 с.
230. Івахненко В. М. Метод економічного аналізу / В. М. Івахненко // Фінанси, облік і аудит : Зб. наук. праць. Спец. вип. / Відп. ред. В. Г. Лінник. – Київ : КНЕУ, 2006. – С. 175–178.
231. Івахненко В. М., Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. М. Івахненко, М. І. Горбаток, В. С. Львовичкин. – Київ : КНЕУ, 1999. – 176 с.
232. Івахненков С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи. Наукове видання / С. В. Івахненков. – Житомир : АСА, 2001. – 416 с.

233. Івахненко С. В. Організація бухгалтерського обліку в умовах застосування комп'ютерної техніки. Дисертація ... канд. екон. наук : 08.06.04 / С. В. Івахненко ; Національний аграрний університет. – Київ, 1999. – 169 с.
234. Івахненко С. В. Інформаційні технології в аудиті та внутрішньогосподарському контролі : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / С. В. Івахненко ; Київ. Нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ, 2011. – 33 с.
235. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств: інструменти та управління : колект. монографія / С. І. Дем'яненко [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2015. – 250 с.
236. Інвестиційна привабливість підприємства : колект. монографія / за заг. ред. Т. Є. Андрєєвої. – Харків : Панов А. М., 2016. – 89 с.
237. Історія економічної думки : навч. посіб. / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко та ін. – Київ : Фенікс, 1996. – 416 с.
238. Казанцев К. А. Автоматизация бюджетирования ОАО «Свердловскоблгаз» / К. А. Казанцев, В. Г. Пермяков // [www.intalev.ru/](http://www.intalev.ru/)
239. Калина А. В. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро- и макроуровни) : учеб.-метод. пособ. / А. В. Калина, М. И. Конева, В. О. Ященко. – 2-е изд. – Киев : МАУП, 1998. – 272 с.
240. Калина А. В. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро- и макроуровни) : учеб.-метод. пособ. / А. В. Калина, М. И. Конева, В. О. Ященко – 3-е изд., перераб. и доп. – Киев : МАУП, 2003. – 416 с.
241. Калинина А. В. Современный экономический анализ и прогнозирование / А. В. Калинина и др. – Киев : МАУП, 1997. – 127 с.
242. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління / Є. В. Калюга ; Київський національний економічний ун-т. – Київ : Ельга, 2002. – 355 с.
243. Калюга Є. В. Реформування економічного контролю в Україні (теорія і практика) : автореферат дисертації докт. Екон. наук : 08.06.04 / Є. В. Калюга ; Київський національний економічний університет. – Київ, 2002. – 39 с.

244. Каменська Т. О. Внутрішній аудит: методологія та організація : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / Т. О. Каменська ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – Київ, 2011. – 40 с.
245. Кантаєва О. В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія : монографія / О. В. Кантаєва. – Житомир : ФОП Кузьмін Дн.Л., 2010. – 424 с.
246. Капелюшников Р. И. Категория транзакционных издержек [Электронный ресурс] / Р. И. Капелюшников. – URL: [//www.libertarium.ru/](http://www.libertarium.ru/).
247. Капелюшников Р. И. Право собственности (очерк современной теории) [Электронный ресурс] / Р. И. Капелюшников. – URL: <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=979>.
248. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Кендрик Дж. – Москва : Прогресс, 1978. – 275 с.
249. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник / Г. І. Кіндрацька, М. Г. Білик, А. Г. Загородній ; за ред. проф. А. Г. Загороднього. – Львів : Магнолія Плюс, 2006. – 428 с.
250. Кірсанова В. В. Обліково-аналітичні інструменти управління реальними інвестиціями підприємства у процесі інноваційного розвитку : монографія / В. В. Кірсанова, Л. О. Волощук, С. В. Філіппова. – Одеса : Апрель, 2015. – 197 с.
251. Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера ; пер. с англ. и под ред. Ю. Н. Коптуревского. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 1168 с.
252. Клемент Росс Генетические алгоритмы: почему они работают? Когда их применять? [Электронный ресурс] / Клемент Росс. – URL: [//www.computerra.ru/offline/1999/289/2523](http://www.computerra.ru/offline/1999/289/2523).
253. Климко С. Г. Формування людського капіталу та механізм його використання в умовах ринкових перетворень : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / С. Г. Климко ; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2004. – 16 с.
254. Клипа Т. В. Оценка и управление конкурентоспособностью промышленного предприятия [Электронный ресурс] / Т. В. Клипа. – URL: <http://www.intalev.ru/>.

255. Ковалёв А. И. Анализ финансового состояния предприятия / А. И. Ковалёв, В. П. Привалов. – 2-е издание, перераб. и доп. – Москва : Центр экономики и маркетинга, 1997. – 192 с.
256. Ковалев В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
257. Коваленко В. В. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації: Правовий аспект : монографія / В. В. Коваленко, А. Т. Ковальчук. – Київ : Знання, 2011. – 319 с.
258. Ковальов В. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник / В. В. Ковальов, О. М. Волкова. – Москва : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 424 с.
259. Ковальов В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковальов. – Москва : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
260. Ковальчук Т. М. Оперативний економічний аналіз: теорія, методологія, організація : автореферат дисертації докт. екон. наук : 08.06.04 / Т. М. Ковальчук ; Інститут аграрної економіки УААН. – Київ, 2004. – 33 с.
261. Ковальчук Т. М. Оперативний економічний аналіз в управлінні агропромисловим виробництвом / Т. М. Ковальчук. – Київ : ІАЕ, 2001. – 520 с.
262. Ковальчук Т. М. Оперативний економічний аналіз: теорія, методологія, організація : дис. ... д-ра екон.наук : 08.06.04 / Т. М. Ковальчук ; Інститут аграрної економіки УААН. – Київ, 2004. – 551 с.
263. Кожушко Л. Ф. Управління інвестиційним потенціалом підприємств аграрного виробництва на осушуваних землях : монографія / Л. Ф. Кожушко, А. С. Щербакова. – Рівне : Свинарчук Р. В. [вид.], 2016. – 222 с.
264. Коноплицкий В. А. Маркетинг, рынок, финансы. Терминологический словарь-справочник / В. А. Коноплицкий, А. И. Филина. – Киев : Имэкс, 1992. – 184 с.
265. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_009](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009).
266. Коркишко М. Процессы и структуры [Електронний ресурс] / М. Коркишко. – URL: [http://www.iteam.ru/.publications/corporation/section\\_97/article\\_3245/](http://www.iteam.ru/.publications/corporation/section_97/article_3245/).



267. Корнеев С. В. Системы поддержки принятия решений в бизнесе [Електронний ресурс] / С. В. Корнеев. – URL: <http://www.management.com.ua/ims/ims096.html>.
268. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М. Я. Коробов. – Київ : Т-во «Знання», КОО, 2000. – 378 с.
269. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М. Я. Коробов. – 3-вид., перероб і доп. – Київ : Т-во «Знання», КОО, 2002. – 294 с.
270. Корольов В. Экономическая эффективность и стандарт ISO 9001:2000 [Електронний ресурс] / В. Корольов – URL: [www.spiderproject.ru/](http://www.spiderproject.ru/).
271. Костирко Р. О. Контроль і аналіз в управлінні економічним потенціалом підприємств: методологія та організація [Текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.09 «Бух. облік, аналіз та аудит (за видами екон. діяльн.)» / Р. О. Костирко ; Держ. комітет статистики України, Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – Київ, 2010. – 36 с.
272. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. – Москва : Новое издательство, 2007. – 224 с.
273. Кравченко Т. В. Аналіз соціально-економічної ефективності формування та використання оборотного капіталу в управлінні підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Т. В. Кравченко ; Житомир. держ. технолог. ун-т. – Житомир, 2010. – 21 с.
274. Крупка Я. Д. Методологічні підходи до оцінки та аналізу інвестиційної привабливості підприємств / Я. Д. Крупка // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. Випуск 16. – Львів : ЛКА. – 2004. – С. 69–74.
275. Крупка Я. Д. Облік і аналіз інвестиційної діяльності підприємств: методологія та організація : дис. д-ра екон. наук : 08.06.04 / Я. Д. Крупка ; Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль, 2001. – 419 с.
276. Крупка Я. Д. Облік інвестицій : монографія / Я. Д. Крупка. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 302 с.
277. Крючкова І. Р. Інноваційно-інвестиційна діяльність промислового підприємства: симбіоз економічного оцінювання та залучення джерел фінансових та альтернативних ресурсів :

- монографія / І. Р. Крючкова, С. В. Філіппова. – Одеса : Бондаренко М. О., 2015. – 189 с.
278. Кудлай А. В. Управління людським капіталом підприємства : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.09.01 / А. В. Кудлай ; Харківський державний економічний університет. – Харків, 2004. – 21 с.
279. Кужельний М. В. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / М. В. Кужельний, В. Т. Лінник. – Київ : КНЕУ, 2001. – 334 с.
280. Кузик Н. П. Система внутрішнього контролю в акціонерному товаристві : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Н. П. Кузик ; Національний аграрний університет. – Київ, 2004. – 25 с.
281. Кузминский А. Н. Теория бухгалтерского учета : учеб. / А. Н. Кузминский. – Киев : Вища шк., 1990. – 311 с.
282. Кузьминський А. М. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / А. М. Кузьминський, Ю. А. Кузьминський. – Київ : Все про бухгалтерський облік, 1999. – 288 с.
283. Кузьмін Є. С. Ефективність інвестицій підприємств молочної промисловості : монографія / Є. С. Кузьмін. – Київ : Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки», 2015. – 252 с.
284. Курс анализа хозяйственной деятельности : учебник для эконом. вузов / под ред. С. К. Татура, А. Д. Шеремета. – Москва : Экономика, 1974. – 399 с.
285. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз: історія та тенденції розвитку / І. Д. Лазаришина. – Рівне : УДУВГП, 2002. – 182 с.
286. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.04 / І. Д. Лазаришина ; Тернопільський держ. економічний ун-т. – Тернопіль, 2006. – 36 с.
287. Лазаришина І. Д. Методологія та організація економічного аналізу / І. Д. Лазаришина ; Український держ. ун-т водного господарства та природокористування. – Рівне : УДУВГП, 2004. – 112 с.
288. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз: теорія, методологія, практика : дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.04 / І. Д. Лазаришина ; Тернопільський держ. економічний ун-т. – Тернопіль, 2006. – 434 с.

289. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика / І. Д. Лазаришина. – Рівне : НУВГП, 2005. – 369 с.
290. Лапыгин Ю. Методы оценки успешности развития организации [Електронний ресурс] / Ю. Лапыгин. – URL: [www.spiderproject.ru/](http://www.spiderproject.ru/).
291. Ластовецкий В. Е. Учет затрат по факторам производства и центрам ответственности / В. Е. Ластовецкий. – Москва : Финансы и статистика, 1998. – 76 с.
292. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л. А. Лахтіонова. – Київ : КНЕУ, 2001. – 387 с.
293. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : навч. посіб. / Л. А. Лахтіонова. – Київ : КНЕУ, 2005. – 365 с.
294. Лебедзевич Я. В. Фінансові результати та їх контроль в системі бухгалтерського обліку: методологія і практика : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Я. В. Лебедзевич ; Житомирський інженерно-технологічний ін-т. – Житомир, 2002. – 263 с.
295. Левицька С. О. Облік, контроль та аналіз діяльності підприємницьких організацій : дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.04 / С. О. Левицька ; Київський національний економічний ун-т. – Київ, 2005.
296. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / С. Ф. Легенчук ; Нац. аграр. ун-т. – Київ, 2006. – 21 с.
297. Легенчук С. Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки [Текст] : монографія / С. Ф. Легенчук. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 652 с.
298. Либерзон В. Управление проектами – понятия и процессы [Електронний ресурс] / В. Либерзон. – URL: <http://www.devbusiness.ru/development/pm.htm>.
299. Липчанська О. В. Аналіз ефективності інвестиційних проектів на промислових підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / О. В. Липчанська ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ, 2008. – 20 с.

300. Ловінська Л. Г. Оцінка в сучасній системі бухгалтерського обліку підприємств України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / Л. Г. Ловінська ; КНЕУ ім. В. Гетьмана. – Київ, 2007. – 603 с.
301. Лочан А. А. Система контроля инновационно-инвестиционной деятельности предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. А. Лочан. – Москва, 2006. – 180 с.
302. Лучко М. Р. Бухгалтерський облік: функціональний підхід / М. Р. Лучко // Незалежний аудитор. – 2016. – № 17. – С. 7–11.
303. Лучко М. Р. Консолідована фінансова звітність: теоретична концептуалізація побудови : монографія / М. Р. Лучко; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ, 2007. – 263 с.
304. Лысковский В. Бюджетирование в 10 схемах [Електронний ресурс] / В. Лысковский. – URL: [http://www.iteam.ru/publications/finances/section\\_11/article\\_1928](http://www.iteam.ru/publications/finances/section_11/article_1928).
305. Любенко А. М. Методика і організація контролю в бюджетних установах : автореферат дисертації канд. екон. наук : 08.06.04 / А. М. Любенко. – Львівська комерційна академія. – Львів, 2002. – 23 с.
306. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебник / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова ; под общ. ред. проф. Н. П. Любушина. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 471 с.
307. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент : учебное пособие для вузов / А. Н. Люкшинов. – Москва : ФНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.
308. Маевский В. Введение в эволюционную макроэкономику / В. Маевский. – Москва : Издательство «Япония сегодня», 1997. – 106 с.
309. Мазаракі А. А. Сучасні проблеми регіонального розвитку торгівлі / А. А. Мазаракі. – Київ, 1999. – 118 с.
310. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підруч. / Т. В. Майорова. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 472 с.
311. Макаров В. Г. Теория бухгалтерского учета : учеб. / В. Г. Макаров. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 1983. – 271 с.
312. Макарова І. В. Вдосконалення оцінки ефективності реальних інвестицій на промислових підприємствах : автореф.

- дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / І. В. Макарова ; Харківський національний економічний університет. – Харків, 2006. – 18 с.
313. Макарова М. В. Інформаційні і мережні технології: оцінка ефективності на макрорівні / М. В. Макарова // Економіка і держава. – 2006. – № 10. – С. 32–37.
314. Макарова М. В. Підходи до оцінки ефективності інформаційних систем компаній / М. В. Макарова // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. Зб. наук, праць. Вип. 8. – Київ : МННЦ ІТІС НАНУ та МОНУ, 2004. – С. 70–85.
315. Макарова М. В. Становлення цифрової економіки постіндустріального суспільства : дис. ... д-ра екон. наук : 08.02.02 / М. В. Макарова. – Київ : Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій та систем в освіті, 2006. – 427 с.
316. Макарова М. В. Тенденції розвитку цифрової економіки / М. В. Макарова. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2004. – 206 с.
317. Макконел Кэмпбел Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / Макконел Кэмпбел Р., Брю Стенли Л. – Киев : Хагард-Демос, 1993. – 785 с.
318. Максимова В. Ф. Теоретичні та методологічні засади формування цілісної системи внутрішнього контролю в управлінні промисловим підприємством : дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.04 / В. Ф. Максимова ; КНЕУ ім. В. Гетьмана. – Київ, 2006. – 444 с.
319. Макфарлэйн Г. ИТ-служба в зеркале сбалансированных показателей / Макфарлэйн Г. // Computerworld. – 2000. – № 42. – С. 23–28.
320. Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку : монографія / Н. М. Малюга. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.
321. Малюга Н. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи : дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.04 / Н. М. Малюга ; Житомирський держ. технологічний ун-т. – Житомир, 2006. – 539 с.

322. Малюга Н. М. Оцінка в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи (на прикладі підприємств Житомирської області) : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Н. М. Малюга ; Житомирський інженерно-технологічний ін-т. – Житомир, 1998. – 218 с.
323. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки у бухгалтерському обліку / Н. М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 490 с.
324. Маркарьяр Є. А. Финансовый анализ / Є. А. Маркарьяр, Г. П. Герасименко. – Москва : Пригор, 1997. – 233 с.
325. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент : курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – Москва : ИНФРА-М; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2000. – 288 с.
326. Мартынович А. ТСО, или Как управлять ИТ-затратами [Електронний ресурс] / А. Мартынович. – Информационный портал для управленцев Management.com.ua. – URL: <<http://www.management.com.ua/ims023.html>>.
327. Международные стандарты финансовой отчетности: издание на русск. языке. – Москва : Аскери-АССА, 1999. – 1136 с.
328. Межов С. И. Совершенствование методов оценки эффективности многопрофильного инвестиционного проекта : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / С. И. Межов. – Барнаул, 2005. – 180 с.
329. Мельник В. М. Основи економічного аналізу: короткий теоретико-методологічний курс : навч. посіб. / В. М. Мельник. – Київ : Кондор, 2003. – 128 с.
330. Мертенс А. В. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории / А. В. Мертенс. – Киев : Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.
331. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; пер. с англ. – Москва : Дело, 1992. – 702 с.
332. Митний кодекс України (Розділи I–IV) (статті 1–69) Верховна Рада України [Електронний ресурс] : Кодекс України, Закон, Кодекс від 13.03.2012 № 4495-VI. – URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495%D0%B0-17/paran4#n4>.

333. Михайлова Л. І. Формування та розвиток трудових ресурсів як складової капіталу АПК : автореферат дис. ... д-ра екон. наук : 08.07.02 / Л. І. Михайлова ; Сумський національний аграрний університет. – Суми – 2004. – 30 с.
334. Мних Є. В. Економічний аналіз на промисловому підприємстві : навч. посіб. / Є. В. Мних, П. Ю. Буряк. – Львів : Світ, 1998. – 208 с.
335. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / Є. В. Мних, А. Д. Бутко, О. Ю. Большакова, Г. О. Кравченко, Г. І. Никонович ; за ред. Є. В. Мних ; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – Київ : КНТЕУ, 2005. – 231 с.
336. Мних Є. В. Економічний аналіз : [Навч. посіб.] / Є. В. Мних, І. Д. Ференц. – Львів : Армія України, 2000. – 144 с.
337. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – 2-е вид., перероб, і доп. – Київ : Центр навч. л-ри, 2005. – 472 с.
338. Мних Є. В. Філософія сучасного економічного аналізу / Є. В. Мних // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць. Спец. вип. / Відп. ред. В. Г. Лінник. – Київ : КНЕУ, 2006. – С. 267–274.
339. Мойсеєнко І. П. Інвестування : підруч. / І. П. Мойсеєнко. – Київ : Знання, 2006. – 490 с.
340. Мокий М. С. Трансдисциплінарная методология в экономических исследованиях : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук 08.00.01 / М. С. Мокий ; Российская Экономическая академия им. Г. В. Плеханова. – Москва, 2010. – 50 с.
341. Мочерний С. Моделі трансформаційних процесів економіки (теоретико-методологічні аспекти) / С. Мочерний // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 13–22.
342. Мочерний С. В. Економічна теорія : посібник для студ. Вищих навчальних закладів / С. В. Мочерний. – Київ : Видавничий центр «Академія», 1999. – 592 с.
343. Мочерний С. В. Основи економічних знань / С. В. Мочерний. – Київ : Феміна, 1995. – 352 с.

344. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. / Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. – Львів : Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.
345. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. / Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. – Львів : Світ, 2006. – Т. 2. – 568 с.
346. Мурашко В. М. Контроль і ревізія фінансово-господарської діяльності : навч. посіб. / В. М. Мурашко, Т. М. Сторожук, О. В. Мурашко. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 311 с.
347. Мэтьюс М. Р. Теория бухгалтерского учета : учебник / М. Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера ; пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. – Москва : Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
348. Наконечний С. І. Економетрія : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко. – 2-ге вид., без змін. – Київ : КНЕУ, 2006. – 192 с.
349. Наконечний С. І. Економетрія : підручник / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – 4-те вид., доп. та перероб. – Київ : КНЕУ, 2006. – 528 с.
350. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : [від 07.02.2013 № 73 (затверджено Міністерством фінансів України)]. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
351. Негашев Е. В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка : учеб. пособие / Е. В. Негашев. – Москва : Высш. шк., 1997. – 192 с.
352. Николаева С. А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: теория и практика. – Москва : Финансы и статистика, 1993. – 142 с.
353. Ніколенко С. С. Господарсько-політичний механізм транзитивних економічних систем / С. С. Ніколенко // Науковий вісник ПКІ, 2000. – № 1. – С. 3–7.
354. Новикова Т. С. Взаимодействие финансов государства и предприятий: анализ общественной эффективности инвестиционных проектов : дисс. ... д-ра. экон. наук : 08.00.10 / Т. С. Новикова. – Новосибирск, 2005. – 378 с.



355. Ноздрева Р. Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р. Б. Ноздрева, Л. И. Цыгичко. – Москва : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
356. Нойман Ф. Методика экономической оценки человеческого капитала / Ф. Нойман // Тезисы докладов междунаrod. науч.-практ. конф. «Государственное управление: трансформационные процессы в современном мире». – Ч. 2. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2002. – С. 98.
357. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений / Д. Норткотт ; пер. с англ. под. ред. А. Н. Шохина. – Москва : Банки и биржи, БНИТИ, 1997. – 247 с.
358. Олійник О. В. Докторські дисертації українських вчених з проблем економічного аналізу: 1971–2006 рр. / О. В. Олійник // Матеріали та тексти виступів 6-ї міжнародної наукової конференції «Наукові дослідження в сфері бухгалтерського обліку, контролю та аналізу: теоретико-практичне значення та напрями подальшого розвитку». – Житомир : ЖДТУ, 2007. – С. 350–363.
359. Олійник О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: теорія, методологія, організація : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / О. В. Олійник ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2009. – 36 с.
360. Організація бухгалтерського обліку : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 592 с.
361. Орлов І. В. Теорія та методологія бухгалтерського обліку і контролю зобов'язань суб'єктів господарювання : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / І. В. Орлов ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 36 с.
362. Основи економічної науки : курс лекцій / В. С. Савчук, О. О. Беляєв, К. Т. Кривенко та ін. ; за ред. В. С. Савчука, О. О. Беляєва, К. Т. Кривенка. – Київ : КНЕУ, 2010 – 372 с.
363. Основи економічної теорії / за ред. С. В. Мочерного. – Київ : Видавничий центр «Академія», 1998. – 464 с.

364. Основи наукових досліджень : навч. посіб. / В. В. Сопко. – Київ : НМКВО, 1990. – 148 с.
365. Основы бухгалтерского учета. – Москва : СП «Триада НТТ», 1992. – 318 с.
366. Остапчук Т. П. Облік і контроль капітальних інвестицій: теорія і практика здійснення : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Т. П. Остапчук ; Житомирський держ. технологічний ун-т. – Житомир, 2004. – 249 с.
367. Оцінка економічної ефективності операційної та інвестиційної діяльності підприємств : [монографія] / [В. Я. Нусінов та ін.] ; за заг. ред. В. Я. Нусінова. – Кривий Ріг : Чернявський Д. О. [вид.], 2013. – 248 с.
368. Павлова В. А. Торговельні мережі в Україні: особливості та проблеми розвитку / В. А. Павлова // Академічний огляд. – 2011. – № 1(34). – С. 63–68.
369. Павловська Л. Д. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств : монографія / Л. Д. Павловська, В. М. Ходаківський. – Житомир : Полісся, 2015. – 235 с.
370. Павлюк В. В. Контроль і ревізія / В. В. Павлюк, В. М. Сердюк, Ш. М. Акаєв. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 196 с.
371. Палагута К. О. Організаційно-методологічні підходи до стратегічного обліку / К. О. Палагута // Розвиток науки про бухгалтерський облік. Збірник текстів доповідей на міжнародній науковій конференції. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – С. 155–158.
372. Палий В. Ф. Теория бухгалтерского учета / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – Москва : Финансы и статистика, 1988. – 280 с.
373. Пантелеев В. П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація [Текст] : монографія / В. П. Пантелеев. – Київ : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2008. – 491 с.
374. Пашко Л. А. Людські ресурси у сфері державного управління: теоретико-методологічні засади оцінювання / Л. А. Пашко ; Національна академія держ. управління при Президентові України. – Київ : НАДУ, 2005. – 236 с.

375. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні. – Київ : Лібра, 1998. – 392 с.
376. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности / А. А. Пересада. – Київ : Лібра, 1996. – 344 с.
377. Петренко С. М. Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / С. М. Петренко ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2010. – 36 с.
378. Петренко С. Н. Контроллинг : учебное пособие / С. Н. Петренко. – Киев : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 328 с.
379. Петров М. А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения / М. А. Петров // Вестник СПбГУ, 2004. – Вып. 2 (16). – Серия 8. – С. 51–68.
380. Петров М. А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения / М. А. Петров // Вестник СПбГУ, 2004. – Вып. 2 (16). – Сер. 8. – С. 51–68.
381. Петухова Н. Н. Инвестиционная привлекательность в системе стоимостной оценки предприятий строительного комплекса : дисс. канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. Н. Петухова. – Ставрополь, 2004. – 180 с.
382. Пилипенко О. І. Корпоративні права в системі бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / О. І. Пилипенко ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2010. – 40 с.
383. Піскус Р. В. Управління фінансовими ризиками : підручник / Р. В. Піскус. – Київ : Знання, 2011. – 598 с.
384. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ МФУ від 30.11.99 р. № 291// Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 5. – С. 19–24.
385. Погорелов Ю. С. Інформаційні технології в оцінці та моделюванні розвитку підприємства / Ю. С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки, 2008. – № 10. – С. 172–180.
386. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – Київ : Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.

387. Политическая экономия : учебник для вузов / Медведев В. А., Абалкин Л. И., Ожерельев О. И. и др. – Москва : Политиздат, 1988. – 735 с.
388. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 28.05.1999 р. № 237 // Все про бухгалтерський облік. – № 37 (583) (Спецвипуск 64). – 4/2001. – С. 33–36.
389. Положення про порядок здійснення криптографічного захисту інформації в Україні [Електронний ресурс] : Затверджено Указом Президента України від 22.05.1998 № 505/98 // Офіційний Web-сайт Верховної Ради України. – URL: < <http://zakon.rada.gov.ua/>.
390. Пономаренко С. Ю. Інвестиційна привабливість як фактор розвитку економіки Донецького регіону / С. Ю. Пономаренко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 194. В 5 т. Т. 5. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – С. 1416–1422.
391. Попов Д. Эволюция стратегии развития предприятия [Електронний ресурс] / Д. Попов. – URL: [www.intalev.ru/](http://www.intalev.ru/).
392. Постановка системы управления. – Киев : НОУ ДО «Академия менеджмента Инталев», 2006. – 97 с.
393. Прикина Л. В. Экономический анализ предприятия : учебник / Л. В. Прикина. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 360 с.
394. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : монографія / Л. О. Примостка. – Київ : КНЕУ, 2002. – 316 с.
395. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: теорія і практика : автореферат дисертації докт. екон. наук : 08.06.04 / Л. О. Примостка ; Київський національний економічний університет. – Київ, 2002. – 25 с.
396. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: теорія і практика : дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.04 / Л. О. Примостка ; Київський національний економічний ун-т. – Київ, 2002. – 481арк.
397. Приходько Н. С. Проблеми теоретичних основ економічного аналізу / Н. С. Приходько // Регіональні перспективи, 2001. – № 2–3 (15–16). – С. 160–161.

398. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні / Закон України від 16.07.99 р. ВР № 996-XIV // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 9. – С. 3–8.
399. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 30.06.99 р. // Галицькі контракти. – 1999. – № 32. – С. 45–57.
400. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців [Електронний ресурс]: Закон від 15.05.2003 № 755-IV / Верховна Рада України. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-15>.
401. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 № 851-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 36. – С. 275.
402. Про затвердження методологічних положень щодо складання фінансового рахунку [Електронний ресурс]: Наказ Державний комітет статистики України від 16.02.2004 № 112. – URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0112202-04>.
403. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» Мінфін України [Електронний ресурс]: Наказ, Положення від 26.04.2000 № 91. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>.
404. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» Мінфін України [Електронний ресурс]: Наказ, Положення від 30.11.2001 № 559. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
405. Про захист інформації в автоматизованих системах : Закон України від 05.07.1994 № 80/94-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 31. – С. 286.
406. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України / Постанова ВР № 1561-XII від 18.09.1991 р. – URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
407. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV / Верховна Рада України. – URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
408. Про інформацію : Закон України від 2 жовтня 1992 р. № 2657-XII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1992. – № 48. – С. 650.

409. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 12.07.2001 № 2658 / Верховна Рада України. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2658->.
410. Про підприємництво : Закон України від 7.02.91 р. // Закони України. – Т. 1. – С. 191–201.
411. Про підприємства в Україні : Закон України від 27.03.91 р. // Закони України. Т. 1. – С. 310–331.
412. Прокопенко І. Ф. Курс економічного аналізу : підручник / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін, З. Ф. Петряєва ; за ред. І. Ф. Прокопенка. – Харків : Легас, 2004. – 384 с.
413. Прохорова В. В. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування : монографія / В. В. Прохорова, В. М. Проценко, В. І. Чобіток. – Херсон : Гринь Д. С. [вид.], 2016. – 287 с.
414. Психогенетика : электронный учебник [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.ido.edu.ru/>.
415. Путилова Е. А. Интернет как фактор формирования информационного сообщества : автореферат дис. на соиск. учен. степ. канд. социол. Наук : спец. 22.00.04 / Е. А. Путилова ; Тюменский государственный университет. – Тюмень, 2004. – 24 с.
416. Пушкар М. С. Розвиток системи обліку як метрологічної економічної науки / М. С. Пушкар // Матеріали та тексти виступів 6-ї міжнародної наукової конференції «Наукові дослідження в сфері бухгалтерського обліку, контролю та аналізу: теоретико-практичне значення та напрями подальшого розвитку». – Житомир : ЖДТУ, 2007. – С. 139–146.
417. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 422 с.
418. Радченко Я. Ю. Знання як стратегічний ресурс сталого економічного розвитку : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Я. Ю. Радченко ; Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. – Харків, 2004. – 18 с.

419. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан. – Москва : ЮНИТИ, 1998. – 616 с.
420. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи ; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
421. Рейтинг инвестиционной привлекательности Украины [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.biz.km.ua/index.php3?ct2=detail&nid=2227&ct=bnews>.
422. Рейтинговые агентства [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.off-club.com/tolkov/96.html>.
423. Проектний аналіз : навч. посіб. / В. С. Рижиков, М. М. Яковенко, О. В. Латишева, Ю. В. Дегтярьова, А. Л. Щелокова, О. О. Коваленко. – Київ : Центр учбової л-ри, 2007. – 384 с.
424. Рилеев С. В. Облік і аналіз реальних інвестицій підприємств: управлінський аспект : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / С. В. Рилеев ; Київський державний торговельно-економічний ун-т. – Київ, 2006. – 206 с.
425. Ру Домінік Управління / Ру Домінік, Сульє Даніель ; пер. з фр. – Київ : Основи, 1995. – 442 с.
426. Руденко Л. В. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства / Л. В. Руденко, В. О. Подольська, О. В. Яріш. – Київ : НМЦ «Укоопосвіта», 2000. – 422 с.
427. Рудых Е. Оценка общей стоимости владения сайтом / Е. Рудых // Интернет-маркетинг. – 2001. – № 4. – С. 45–49.
428. Русак А. А. Основы финансового анализа / А. А. Русак, В. А. Русак. – Минск : Выш.шк., 1995. – 229 с.
429. Русак Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования : справ. пособие / Н. А. Русак, В. А. Русак. – Минск : Выш.шк., 1997. – 309 с.
430. Саарепера М. И. Матричное моделирование многоэлементных факторных систем / М. И. Саарепера. – Москва : Легпромбытиздат, 1990. – 136 с.
431. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : ИП «Экоперспектива», 1998. – 498 с.

432. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск : ООО «Новое знание», 2000. – 688 с.
433. Савицкая Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности / Г. В. Савицкая. – Минск : Институт современных знаний, 1996. – 250 с.
434. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 2-е вид., випр. і доп. – Київ : Знання, 2005. – 662 с.
435. Садков Д. Измерение эффективности Интернет-бизнеса: индекс ePerformance компании McKinsey [Электронный ресурс] / Д. Садков, А. Габидуллин // Информационный сайт «Финансы и Экономика в Интернет». – URL: <<http://efinance.cnat.ru/works/stat/statLhtm>>.
436. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон ; пер. с англ. : в 2-х т. – Москва : Алгон, 1994. – Т. 1. – 333 с. ; Т. 2. – 415 с.
437. Санта Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санта. – Москва : Прогресс, 1990. – 573 с.
438. Селищев А. С. Макроекономика / А. С. Селищев. – Санкт-Петербург : Питер, 2000. – 448 с.
439. Система сбалансированных показателей: постановка и автоматизация. – Киев : НОУ ДО «Академия менеджмента Инталев», 2006. – 103 с.
440. Систем кепітел менеджмент [Электронный ресурс] : офіційний сайт. – URL: [https://www.scm.com.ua/sustainable-development#our\\_goals](https://www.scm.com.ua/sustainable-development#our_goals).
441. Скирманов В. Восемь компетенций SHL [Электронный ресурс] / В. Скирманов. – URL: <http://www.shl.com/>.
442. Скрипкин К. Экономика информационных систем: от снижения затрат к повышению отдачи / К. Скрипкин // Директор ИС. – 2003. – № 6. – С. 44–49.
443. Словарь бухгалтера (англо-русский толковый словарь учетно-финансовых терминов): более 1 000 слов / Составитель А. А. Семяновский ; под научн. ред. Т. Б. Криловой. – Москва : Финансовая газета, 1993. – 160 с.



444. Соколов Я. В. История развития бухгалтерського учета / Я. В. Соколов. – Москва : Финансы и статистика. 1985. – 367 с.
445. Соколов Я. В. Основы бухгалтерского учета : монография / Я. В. Соколов. – Москва : Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
446. Солопов П. Оценка целесообразности инвестиций в ИТ [Электронный ресурс] : Информационный портал «Корпоративный менеджмент» / П. Солопов. – URL: <[http://www.cfin.ru/itm/kis/it\\_investment.shtml](http://www.cfin.ru/itm/kis/it_investment.shtml)>.
447. Сопко В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / В. Сопко. – Київ : КНЕУ, 1998. – 448 с.
448. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. / В. В. Сопко. – Київ : КНЕУ, 2006. – 526 с.
449. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: наукова сутність та побудова / В. В. Сопко // Регіональні перспективи, 2001. – 2001. – № 2–3 (15–16). – С. 11–19.
450. Сопко В. В. Облік та аналіз в управлінні підприємством / В. В. Сопко та ін. – Київ : Техніка, 1992. – 182 с.
451. Сопко В. В. Концепція бухгалтерського обліку пасивів (капіталу, власності) в управлінні підприємницькою діяльністю : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / В. В. Сопко ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ, 2008. – 31 с.
452. Сопко В. В. Концепція бухгалтерського обліку пасивів (капіталу, власності) в управлінні підприємницькою діяльністю : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / В. В. Сопко ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ, 2008. – 31 с.
453. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – Київ : КНЕУ, 1999. – 223 с.
454. Становлення облікової політики в Україні : Тези доп. Всеукр. наук. конф. 18–19 травня 2007 р. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 339 с.

455. Статистический словарь / гл. ред. М. А. Королев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 1989. – 623 с.
456. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Держкомстат України. – Київ : Видавництво «Консультант», 2012. – 575 с.
457. Степанов Д. Value-Based Management и показатели стоимости [Электронный ресурс] / Д. Степанов. – URL: <http://d-stepanov.narod.ru/>.
458. Стеців Р. І. Роль визначення суті та змісту економічного аналізу для оптимізації управлінських рішень// Регіональні перспективи. – 2001. – № 2–3 (15–16). – С. 168–170.
459. Стоун Д. Управленческий учет / Д. Стоун. – Москва : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 520 с.
460. Стоун Д. Управленческий учет: как его использовать для контроля бизнеса / Д. Стоун ; пер. с англ. ; под ред. Н. А. Эрнашвили. – Москва : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 217 с.
461. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – Санкт-Петербург : Питер, 2004. – 512 с.
462. Супрунова І. В. Розвиток оцінки в бухгалтерському обліку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / І. В. Супрунова ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2010. – 20 с.
463. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз : навч. посіб. / Н. В. Тарасенко. – Львів : «Новий світ – 2000», 2006. – 344 с.
464. Татур С. К. Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий / С. К. Татур. – Москва : Издательство экономической литературы, 1962. – 230 с.
465. Теория анализа хозяйственной деятельности : учебник / В. В. Осмоловский, Л. И. Кравченко, Н. А. Русак и др. ; под общ. ред. В. В. Осмоловского. – Минск : Новое знание, 2001. – 318 с.
466. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / Т. М. Чебан, Т. А. Калінська, Г. О. Дмитрієнко ; за ред. проф. В. Є. Труша. – Київ : ЦНЛ, 2003. – 214 с.
467. Ткач В. И. Управленческий учет: международный опыт / В. И. Ткач, М. В. Ткач. – Москва : Финансы и статистика, 1994. – 186 с.

468. Толкач В. Balanced Scorecard – взгляд в будущее [Электронный ресурс] / В. Толкач. – URL: <http://www.management.com.ua/>.
469. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А. А. Томпсон, В. Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
470. Туган-Барановський М. І. Політична економія: курс популярний / М. І. Туган-Барановський. – Київ: Наукова думка, 1994. – 262 с.
471. Україна у міжнародних рейтингах [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.usb.com.ua/index.php?art=26215341>.
472. Управленческий учет (с элементами финансового учета) / под ред. В. Р. Вандер, В. Ф. Паляя. – Москва: Инфра-М, 1997. – 415 с.
473. Управленческий учет: учеб. пособие / под ред. А. Д. Шеремета. – Москва: ФБК-ПРЕСС, 1999. – 480 с.
474. Управління процесом інвестування на підприємствах будівельної галузі: монографія / Н. І. Верхоглядова [та ін.]. – Дніпропетровськ: Дробязко С. І., 2015. – 143 с.
475. Управлінські інформаційні системи в обліку, аналізі та аудиті: навч. посіб. для студентів спеціальності 7.03050901 «Облік і аудит» / Рудницький В. С., Давидюк Т. В., Деньга С. М., Стеців І. І., Живко З. Б. – Київ: УБС НБУ, 2015. – 243 с.
476. Усач Б. Ф. Методологія та організація контролю господарської діяльності підприємств і організацій споживчої кооперації України: автореферат дис. ... д. е. н. / Б. Ф. Усач. – Київ: КНЕУ, 1993. – 43 с.
477. Фатхутдинов Р. А. Разработка управленческого решения: учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., доп. – Москва: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 1998. – 272 с.
478. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., доп. – Москва: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 1998. – 416 с.

479. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – Київ : КНЕУ, 2004. – 316 с.
480. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, К. Шмалензи ; пер. с англ. – Москва : Дело, 1993. – 829 с.
481. Філософія / за ред. Г. А. Зайченко та ін. – Київ : Вища школа, 1995. – 455 с.
482. Філософія : курс лекцій : навч. посіб. для студентів вищих закладів освіти III–IV рівнів акредитації. – 3-тє видання, перероб. і доповн. – Львів : Магнолія плюс; видавець СПД ФО В. М. Піча, 2005. – 506 с.
483. Філософія : підручник / О. П. Сидоренко, С. С. Корлюк, М. С. Філяпін та ін. ; за ред. О. П. Сидоренка. – 2-вид., переробл. і допов. – Київ : Знання, 2010. – 414 с.
484. Фінансово-економічний аналіз : підручник / Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т. та ін. ; під заг. ред. П. Ю. Буряка, М. В. Римара. – Київ : ВД «Професіонал», 2004. – 528 с.
485. Формування та використання інвестиційних портфелів підприємства: методологія та інструментарій : монографія / Кузьмін О. Є. [та ін.]. – Львів : Центр Європи, 2017. – 189 с.
486. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман ; пер. с англ. – Москва : Новое издательство, 2006. – 240 с.
487. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф. ; пер. с англ. – Москва : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
488. Хорват Петер. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием [Електронний ресурс] / Хорват Петер. – URL: [www.intalev.ru/](http://www.intalev.ru/).
489. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. – Москва : Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
490. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз : навч. посіб. / Ю. С. Цал-Цалко. – 2-е вид., перероб. і доп. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 360 с.
491. Царенко О. М. Економічний аналіз діяльності підприємств агропромислового комплексу : навч. посіб. / О. М. Царенко. –

- 2-е вид., перероб. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 240 с.
492. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]: [від 16.01.2003 № 435-IV (прийнятий Верховною Радою України) (ред. від 25.08.2013)]. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/para01020#o1020>.
493. Цигилик І. І. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства: навч. посіб. / І. І. Цигилик, С. О. Кропельницька, О. І. Мозіль. – Київ: ЦНЛ, 2004. – 123 с.
494. Цюмпа Павло Нариси економетрії і побудована на національній політекономії теорія бухгалтерського обліку / Цюмпа Павло; пер. з нім. – Львів: Каменяр, 2001. – 223 с.
495. Череп А. В. Напрями забезпечення ефективності управління інвестиційною діяльністю в інноваційний розвиток підприємств машинобудування: монографія / Череп А. В., Кушнір С. О. – Запоріжжя: ЗНУ, 2015. – 211 с.
496. Черняк В. В. Автоматизированная оценка инвестиционной привлекательности инновационных проектов: дисс. ... к. т. н.: 05.13.06 / В. В. Черняк. – Санкт-Петербург, 2004. – 185 с.
497. Чечевицына Л. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособ. / Л. М. Чечевицына, И. М. Чуев. – 3-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 384 с.
498. Чигринська О. С. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. / О. С. Чигринська, Т. М. Власюк. – Київ: ЦНЛ, 2006. – 232 с.
499. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: навч. посіб. / В. Г. Швець. – Київ: «Знання-Прес», 2003. – 216 с.
500. Шевчук В. О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою: Проблеми теорії, організації, методології: монографія / В. О. Шевчук. – Київ: КДТЕУ, 1998. – 371 с.
501. Шевчук В. О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою: дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.04 / В. О. Шевчук; Київський державний торговельно-економічний ун-т. – Київ, 1999. – 528 с.

502. Шеремет А. Д., Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – Москва : Экономика, 1980. – 232 с.
503. Шерстюк О. Л. Контрольно-аналітичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / О. Л. Шерстюк. – Київ : КНТЕУ, 2003. – 25 с.
504. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – Київ : КНЕУ, 1999. – 384 с.
505. Шигун М. М. Господарський контроль і бухгалтерський облік: предмет і об'єкти / М. М. Шигун // Розвиток науки про бухгалтерський облік. Збірник текстів доповідей на міжнародній науковій конференції. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – С. 240–243.
506. Шигун М. М. Розвиток теорії та методології моделювання системи бухгалтерського обліку : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / М. М. Шигун ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2010. – 36 с.
507. Шим Джей К. Методы управления стоимостью и анализ затрат / Шим Джей К., Сигел Джон Г. ; пер. с англ. – Москва : Информационно-издательский дом «Филинь», 1996. – 344 с.
508. Шкарабан С. І. Основи оперативного економічного аналізу / С. І. Шкарабан. – Львів : Вид-во при ЛДУ об'єднання «Вища школа», 1988. – 136 с.
509. Шкурко А. В. Контроль в информационном обществе : дисс. ... канд. социолог. наук : 22.00.06 / А. В. Шкурко. – Нижний Новгород, 2004. – 180 с.
510. Шкурупій О. В. Людський капітал та його похідні категорії / О. В. Шкурупій // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2005. – № 1(15). – С. 17–25.
511. Шульженко Л. Є. Удосконалення аналізу фінансового стану фармацевтичних установ : автореферат дисертації канд. екон. наук : 08.06.04 / Л. Є. Шульженко. – Східноукраїн-

- ський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2005. – 22 с.
512. Эддоус М. Методы принятия решений / М. Эддоус. – Москва : ЮНИТИ, 1997. – 590 с.
513. Экономическая теория (политэкономия) : учебник / под общей ред. акад. В. И. Видяпина, акад. Г. П. Журавлевой. – Москва, 1997. – 460 с.
514. Экономический анализ хозяйственной деятельности / под ред. А. Д. Шеремета. – Москва : Экономика, 1979. – 376 с.
515. Экономический анализ : учебник / под общ. ред. Л. Т. Гиляровой. – 2-е изд., доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 615 с.
516. Экономический образ мышления / пер. с англ. – Москва : Катаксия, 1997. – 704 с.
517. Ющак Ж. М. Бухгалтерський облік і контроль трансакційних витрат: теорія і методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Ж. М. Ющак ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2010. – 21 с.
518. Яругова А. Управленческий учет: Опыт экономически развитых стран / А. Яругова ; пер. с польск. под ред. Я. В. Соколова. – Москва : Финансы и статистика, 1991. – 240 с.

## ДОДАТКИ

### Додаток А1

#### Оцінка визначень ефекту та ефективності в економічних словниках

Автори та джерело	Взначення	Висновки автора
Мочерний С. В. [335, с. 201]	Економічний ефект – корисний результат економічної діяльності, що вимірюється як різниця між грошовими доходами від такої діяльності та грошовими витратами на її здійснення	Результат у грошовій формі
Мочерний С. В. [335, с. 216]	Ефект – досягнутий результат у різних формах вияву – матеріальний, грошовий, просування по службі, соціальний та ін.	Результат у різних формах (доход, зиск)
Мочерний С. В. [335, с. 217]	Ефект економічний – позитивний результат економічної діяльності, який вимірюється переважанням доходів над витратами або витрат над доходами; також наслідки впливу певного економічного процесу, впливу окремих структурних елементів на результативність функціонування економічної системи	Результат за принципом нарахування доходів і витрат
Мочерний С. В. [335, С. 217]	Ефективність – здатність створювати ефект, результативність процесу, проекту тощо, визначається як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат	Відношення результату до витрат
Мочерний С. В. [335, с. 217–218]	Ефективність економічна – досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці; конкретна форма вияву закону економії часу, їх зв'язок здійснюється через зростання продуктивності праці	Економічність



*Продовж. дод. А1*

<b>Автори та джерело</b>	<b>Взначення</b>	<b>Висновки автора</b>
Мочерний С. В. [335, с. 219]	Ефективність соціальна – відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства	Відповідність очікуванням соціальних груп
Мочерний С. В. [335, с. 218]	Ефективність інвестицій – комплекс соціально-економічних показників результативності процесу інвестування	Комплекс показників

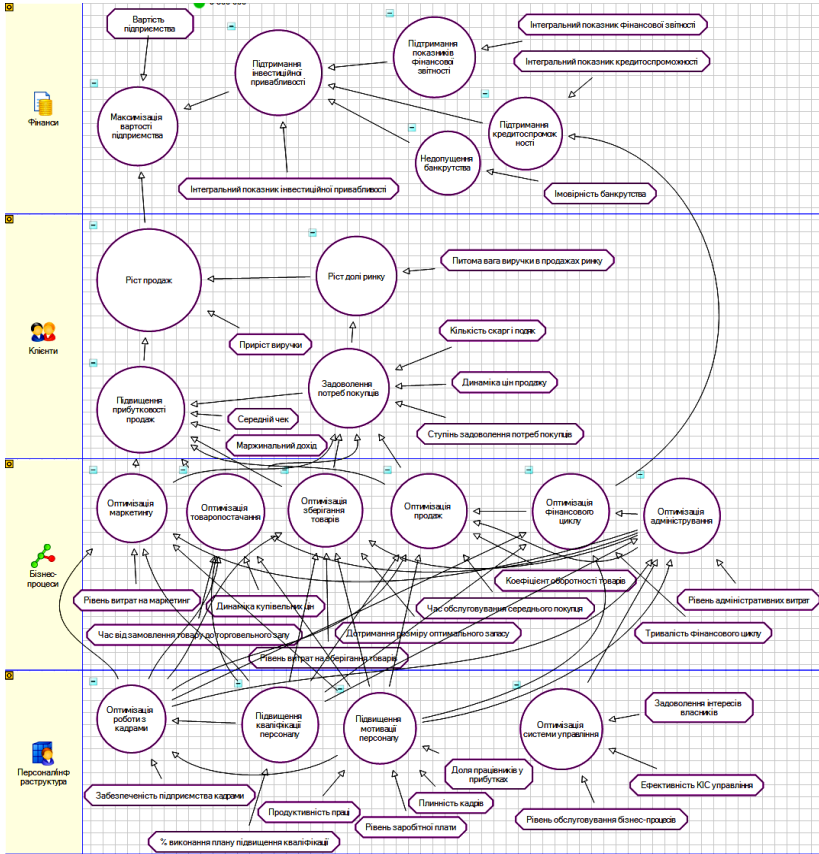
## **Додаток А2**

### **Розподіл критеріїв ефективності за часовими перспективами (підходи різних фахівців)**

<b>Перспективи</b>	<b>Критерії за стандартом якості ISO 9001:2000</b>	<b>Критерії з позиції менеджменту</b>	<b>Критерії з позиції фінансового підходу</b>
Короткотермінова	Якість продукту, прибутковість, продуктивність, економічність, якість умов трудової діяльності	Продуктивність якості, ефективність, гнучкість, задоволеність	Платоспроможність і термінова ліквідність, рентабельність продажу
Середньотермінова	Дієвість, інноваційність	Конкурентоздатність, розвиток	Ділова активність (оборотність активів), загальна ліквідність, кредитоспроможність, оптимальна структура і ціна капіталу, наявність потенціалу розвитку
Довготермінова	—	Вживання	Стійкість, рентабельність капіталу, інвестиційна привабливість, імовірність банкрутства, ефективність вкладення капіталу

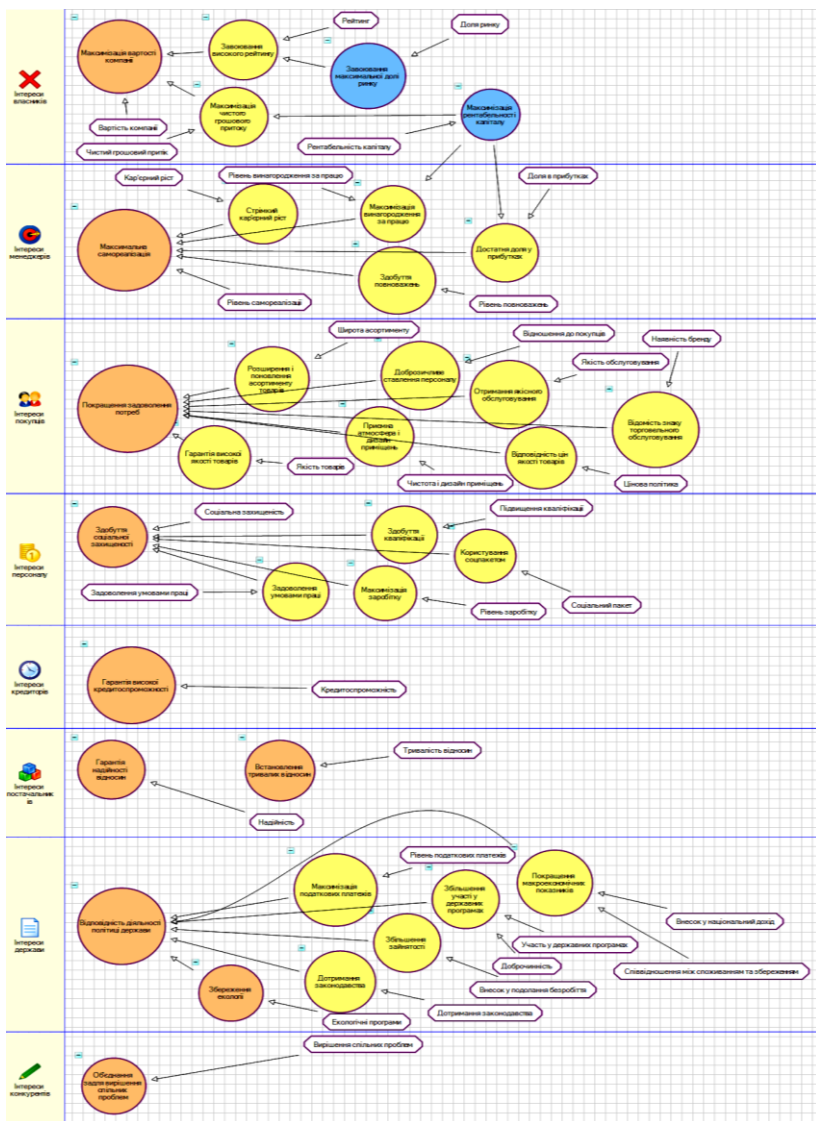
## Додаток Б1

### Карта стратегічних цілей і показників (класична концепція)



## Додаток Б2

## Карта стратегічних цілей і показників (авторська концепція)



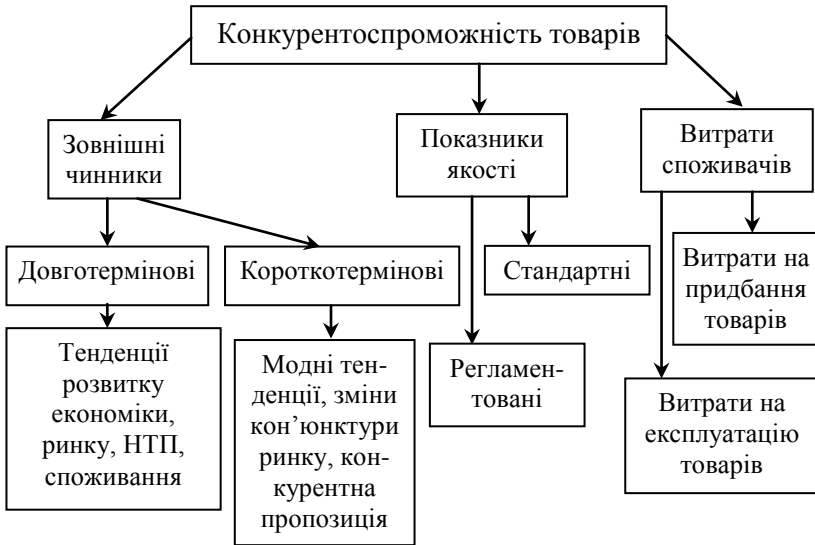
## Додаток В1

### Система показників ступенів задоволення інтересів зацікавлених сторін в діяльності СГД

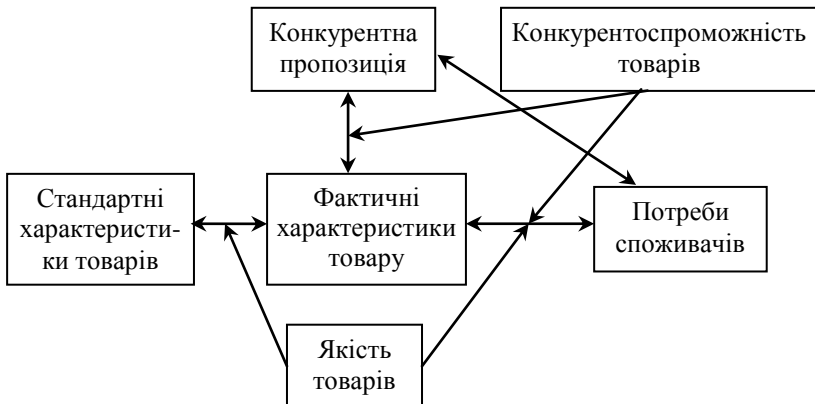
Вкладники капіталу	Показники ефективності		
	у коротко-терміновій перспективі	у середньотерміновій перспективі	у довготерміновій перспективі
1	2	3	4
1. Власники: 1.1. Акціонери	Рівень чистого прибутку, рівень прибутку на акцію	Ринкова вартість акцій	Ринкова вартість акцій, інвестиційна привабливість підприємства, імовірність банкрутства
1.2. Учасники, засновники	Рівень чистого прибутку, рівень резервного фонду і фонду нагромадження після розподілу прибутку	Рентабельність діяльності, ринкова вартість підприємства, конкурентоспроможність підприємства	Ефективність вкладень капіталу в підприємство, рентабельність капіталу, ринкова вартість підприємства, інвестиційна привабливість, імовірність банкрутства
1.3. Пайовики	Рівень чистого прибутку, рівень виплат на пай	Рівень чистого прибутку, рівень виплат на пай	Рівень чистого прибутку, рівень виплат на пай
2. Позичальники, кредитори	Кредитоспроможність	Кредитоспроможність	Кредитоспроможність
3. Споживачі	Рівень цін, рівень якості товарів і створюваної споживчої вартості, конкурентоспроможність товарів та створюваної споживчої вартості	Індекс задоволення клієнтів умовами обслуговування	Індекс задоволення клієнтів умовами обслуговування
4. Менеджери	Рівень оплати праці, рівень преміювання, індекс задоволення персоналу умовами праці	Кар'єрне просування, соціальне забезпечення, підвищення кваліфікації, навчання, індекс задоволення персоналу умовами праці	Кар'єрне просування, соціальне забезпечення, індекс задоволення персоналу умовами праці, пенсійне забезпечення
5. Персонал	Рівень заробітної плати, доплат, премій, індекс задоволення персоналу умовами праці	Кар'єрне просування, підвищення кваліфікації, навчання, індекс задоволення персоналу умовами праці, соціальне забезпечення	Кар'єрне просування, соціальне забезпечення, пенсійне забезпечення, індекс задоволення персоналу умовами праці

1	2	3	4
6. Поста- чальники	Платоспроможність	Платоспроможність	Платоспроможність
7. Держава	Рівень податкових платежів, заробітної плати і соціальних виплат, прибутку, товарообігу	Динаміка показників основних ефектів підприємства (товарообігу, прибутку, заробітної плати і соціальних виплат, податкових платежів, інвестицій), порівняння напрямків розвитку підприємства з напрямками розвитку галузі, регіону, країни, світу	Динаміка показників основних ефектів підприємства в порівнянні із можливостями зовнішнього середовища (товарообігу, прибутку, заробітної плати і соціальних виплат, податкових платежів, інвестицій), порівняння напрямків розвитку підприємства з напрямками розвитку конкурентів, галузі, регіону, країни, світу
8. Суспільство	Рівень оптового та роздрібного товарообігу, конкурентоспроможність товарів та створюваної споживчої вартості, продуктивність	Динаміка показників основних ефектів підприємства (товарообігу, прибутку, заробітної плати і соціальних виплат, податкових платежів, інвестицій), порівняння напрямків розвитку підприємства з напрямками розвитку галузі, регіону, країни, світу	Динаміка показників основних ефектів підприємства (товарообігу, прибутку, заробітної плати і соціальних виплат, податкових платежів, інвестицій), порівняння напрямків розвитку підприємства з напрямками розвитку галузі, регіону, країни, світу
9. Конкуренти	Конкурентоспроможність товарів та створюваної споживчої вартості	Конкурентоспроможність підприємства	Конкурентоспроможність підприємства

### Додаток Д1



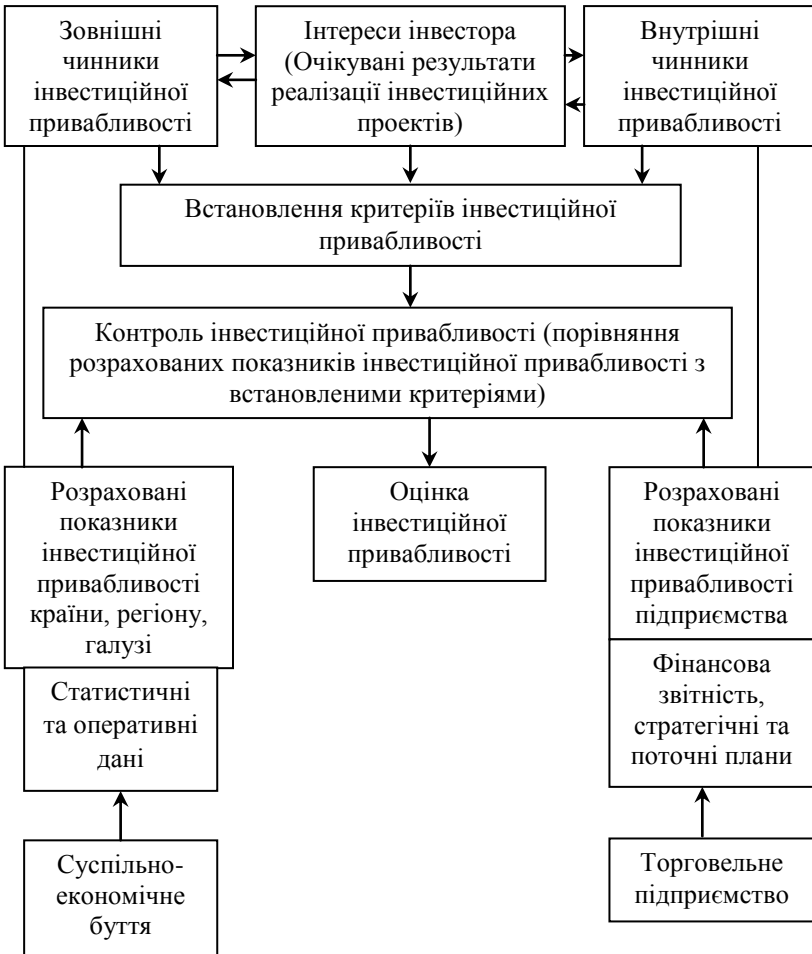
Чинники, які формують конкурентоспроможність товарів



Відмінності між якістю та конкурентоспроможністю товарів

## Додаток Д2

### Процес контролю інвестиційної привабливості торговельного підприємства

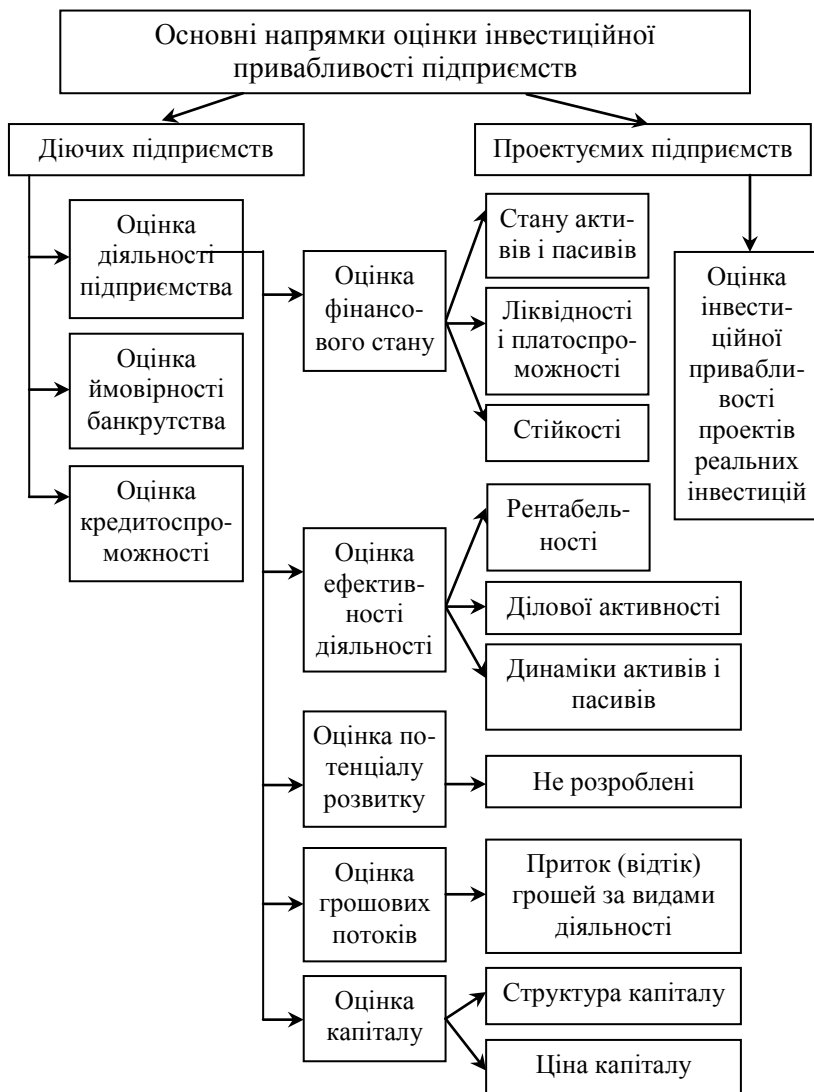




### Цикл контролю та аналізу інвестиційної привабливості

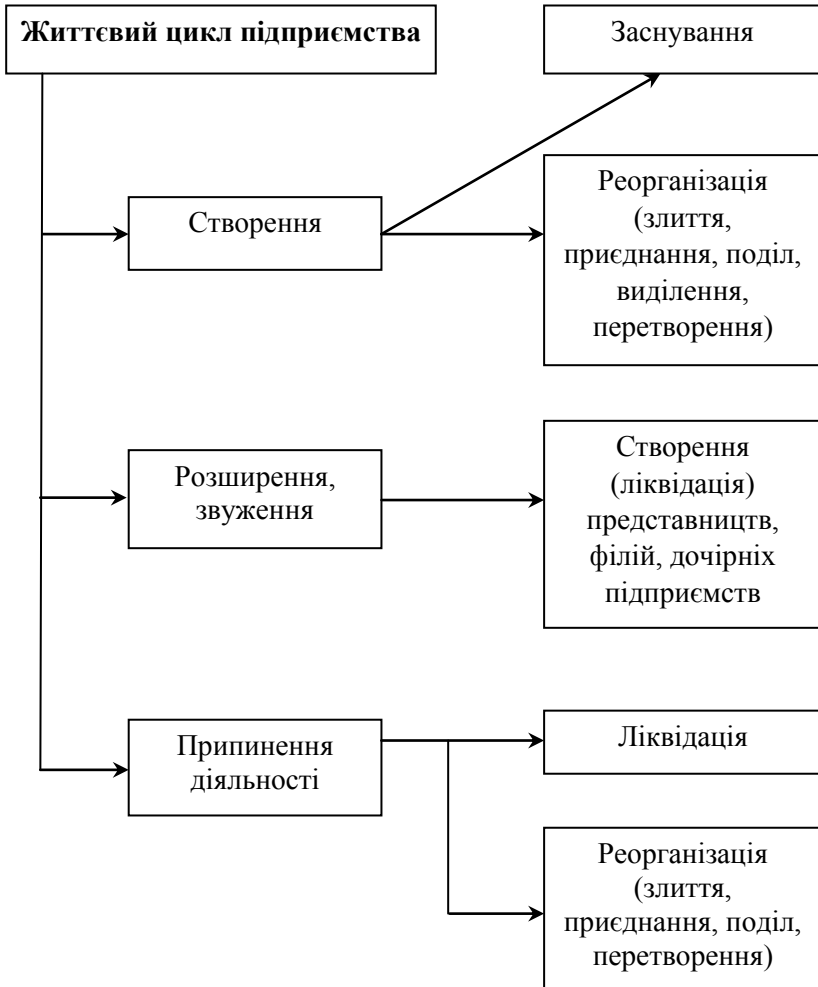


## Напрямки оцінки інвестиційної привабливості підприємств



## Додаток Е1

### Етапи життєвого циклу юридичної особи



## Додаток Е2

### Етапи життєвого циклу капітальних інвестицій з точки зору інвесторів



### *Додаток ЕЗ*

#### **Виділені ознаки якісної визначеності терміна «капітал» на основі вивчення літературних джерел**

<b>Автори та літературні джерела</b>	<b>Визначення</b>	<b>Виділені ознаки якісної визначеності терміна «капітал»</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Мочерний С. В. [335, с. 301]	Капітал (лат. capitalis – головний) – сукупність капіталістичних відносин економічної власності, за яких засоби праці, певні матеріальні блага, гроші, об’єкти інтелектуальної власності та різні види цінних паперів тощо є знаряддям привласнення частини чужої неоплаченої праці.	1) відносини власності; 2) засоби (активи); 3) те, що приносить дохід
<a href="http://www.glossary.ru/offer.htm">http://www.glossary.ru/offer.htm</a> [13]	Капітал (Capital; від лат. Capitalis – головний) – в широкому значенні – акумульована (сукупна) сума товарів, майна, активів, які використовуються для одержання прибутку, багатства.  Капітал – в економікс – один із чотирьох основних факторів виробництва, представлений усіма засобами виробництва, які створені людьми для того, щоб з їх допомогою виробляти інші товари і послуги. Сучасні економісти розрізняють: фізичний капітал (виробничий); природний капітал; людський капітал.	1) нагромаджені блага; 2) приносить додаткову вартість; 3) застосовується у підприємницькій діяльності; 4) не обмежується предметно-функціональними рамками

1	2	3
Коноплицький В. А., Філіна А. І. [265, с. 54]	Капітал – це 1) сукупні ресурси, які використовуються в бізнесі (акціонерний, приватний, колективний капітал); 2) чиста вартість (вартість активів мінус сума зобов'язань); 3) початкова сума, призначена для здійснення підприємницької діяльності.	1) ресурси; 2) використовуються у бізнесі; 3) не включає зобов'язання; 4) розмежовується авансований, власний і статутний капітал
НП(С)БО 1 [369]	Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.	1) активи; 2) виключає зобов'язання
Ловінська Л. Г. [296, с. 67–70]	До тлумачення сутності капіталу є такі підходи: 1) предметно-функціональний (ототожнення капіталу з нагромадженою працею); 2) соціально-економічний (відносини за певних історичних умов); 3) грошовий (фінансовий ресурс, що приносить дохід власнику); 4) ототожнення з часом (економічний ресурс, який надає дохід власнику у майбутньому); 5) як певного вкладення, яке забезпечить надходження доходу; 6) у бухгалтерському обліку – як сукупність активів і фінансових ресурсів, отриманих з різних джерел.	1) нагромаджені блага; 2) відносини власності; 3) фінансовий ресурс; 4) приносить додаткову вартість (дохід) у майбутньому; 5) використовуються у бізнесі; 6) активи (ресурси)
Фішер Ірвінг [117, с. 47]	Концепція «всеосяжного капіталу» – капіталом є все те, що здатне протягом певного часу приносити дохід.	1) усе, що приносить дохід; 2) не обмежується предметно-функціональними рамками

## **Додаток Ж1**

### **Відображення у фінансовій звітності підприємства економічних вигод, одержуваних чи очікуваних основними зацікавленими сторонами**

<b>Групи зацікавлених сторін</b>	<b>Одержані або очікувані ними економічні вигоди</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
1. Акціонери, учасники, засновники, пайовики	1. Чистий прибуток та дивіденди на одну просту акцію (розділ 4 звіту про фінансові результати «Розрахунок показників прибутковості акцій»). 2. Витрачання на сплату дивідендів (р. 3355 звіту про рух грошових коштів). 3. Витрачання на викуп власних акцій (р. 3345 звіту про рух грошових коштів). 4. Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками (р. 1640 балансу). 5. Виплати власникам (дивіденди) (р. 4200 звіту про власний капітал). 6. Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу (р.4205 звіту про власний капітал). 7. Відрахування до резервного капіталу (р. 4210 звіту про власний капітал). 8. Викуп акцій (часток) (р. 4260 звіту про власний капітал). 9. Залишок на кінець року (р. 4300 звіту про власний капітал). 10. Вартість підприємства (підсумок балансу р.1300). 11. Чисті активи (підсумок активу балансу за вирахуванням зобов'язань, р. 1300-1595-1695-1700).
2. Кредитори	Нараховані відсотки за кредитами (р. 2250 «Фінансові витрати» звіту про фінансові результати).
3. Постачальники	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (р. 1615 балансу).
4. Персонал, менеджери	1. Витрати на оплату праці (р. 2505 звіту про фінансові результати).

1	2
4. Персонал, менеджери	2. Витрачання на оплату праці (р. 3105 звіту про рух грошових коштів). 3. Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці (р. 1630 балансу). 4. Відрахування на соціальні заходи (р. 2510 звіту про фінансові результати). 5. Витрачання на оплату відрахувань на соціальні заходи (р.3110 звіту про рух грошових коштів). 6. Поточні зобов'язання за розрахунками зі страхування ( р. 1625 балансу). 7. Довгострокові забезпечення виплат персоналу (р. 1521 балансу).
5. Держава і територіальна громада	1. Витрати (дохід) з податку на прибуток (р. 2300 звіту про фінансові результати). 2. Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом (р. 2455 балансу). 3. Витрачання на оплату зобов'язань з податків і зборів (р. 3115 звіту про рух грошових коштів). 4. Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, у тому числі з податку на прибуток (р. 1620 і 1621 балансу). 5. Відстрочені податкові зобов'язання (р. 1500 балансу). 6. Відстрочені податкові активи (р. 1045 балансу).
6. Суспільство	1. Витрати на оплату праці (р. 2505 звіту про фінансові результати). 2. Витрачання на оплату праці (р. 3105 звіту про рух грошових коштів). 3. Відрахування на соціальні заходи (р. 2510 ф. 2 Звіту про фінансові результати). 4. Витрачання на оплату відрахувань на соціальні заходи (р. 3110 звіту про рух грошових коштів).



## **Додаток И1**

### **Авторська оцінка визначень інтелектуального капіталу на основі вивчення літературних джерел**

<b>Автори та літературні джерела</b>	<b>Визначення інтелектуального капіталу</b>	<b>Висновки автора</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Макарова М. В. [310]	Інтелектуальний капітал – це зібрана разом кваліфікована робоча сила, грамотний менеджмент, ноу-хау певних фізичних осіб, контракти з видатними фахівцями у тій галузі, до якої належить бізнес	Класичне визначення
Макарова М. В. [310]	Інтелектуальний капітал складається із людського, ринкового та структурного капіталу	Класичний склад. Людський капітал виступає видом інтелектуального капіталу
Л. Едвінсон [8]	Інтелектуальний капітал складається із людського і структурного капіталу. Структурний капітал включає капітал клієнта і організаційний капітал, а останній – інноваційний та капітал процесів	Розширена класифікація структурного капіталу
Т. Астахова, О. Толкачова [54]	Інтелектуальний капітал складається із людського, ринкового, структурного та організаційного капіталу, останній включає в себе процесний, культурний та іноваційний капітал	Розширена класифікація організаційного капіталу
Фірма ТВ Brocker [56]	Виділяє у складі інтелектуального капіталу активи ринку, активи інфраструктури, активи інтелектуальної власності і гуманітарні активи	У складі капіталу виділяє активи
Бобкова С. В. [75]	Виділяє у складі інтелектуального капіталу інтелектуальну власність як актив, кадрові, структурні і ринкові (маркетингові) активи	До складу капіталу відносить активи
Павленко Л. А. [360, с. 170]	Інтелектуальний капітал включає чотири складові: ринкові активи, інтелектуальну власність як актив, людські активи, інфраструктурні активи	До складу капіталу відносить активи

1	2	3
Багов В. П., Селезньов Є. М., Ступаков В. С. [57]	Інтелектуальний капітал складається із маркетингових активів, людських активів, структурних активів, інтелектуальної власності як нематеріальних активів. До маркетингових активів відносять імідж фірми, клієнтську базу (потенціальних, постійних і лояльних клієнтів та пропагандистів), ефективні контакти в національній інноваційній системі (налагоджений трансфер, наявність інвесторів, сильні рекламні агентства, успішних дилерів), ефективні міжнародні зв'язки (наявність іноземних інвесторів, присутність на зарубіжних фінансових ринках, наявність ліцензійних і франчайзингових операцій, патентування за кордоном) тощо. До людських активів відносять знання (рівень і якість освіти; знання, придбані в процесі трудової діяльності; знання, одержані в процесі професійної підготовки), досвід (навики) (пов'язані з роботою вміння і творчі навики; навики окремих співробітників, які не передаються (ноу-хау спеціалістів)), професійні якості (психометричні характеристики і здібності, професійні нахили, професійну кваліфікацію). До структурних активів відносять корпоративну культуру, технології колективної роботи, принципи управління колективом (мотивації тощо), систему навчання персоналу, бізнес-технології і т. п. Інтелектуальна власність як нематеріальні активи – це об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, селекційні досягнення; фірмові назви, товарні знаки, знаки обслуговування, найменування місць знаходження товарів); об'єкти авторського права (твори науки, літературні і художні твори;	До складу капіталу відносить активи

1	2	3
Багов В. П., Селезньов Є. М., Ступаков В. С. [57]	програми ЕОМ, бази даних, топології інтегральних мікросхем); ноу-хау організації (неопубліковані винаходи, комерційні моделі, раціональні пропозиції та інші технічні рішення; технології, які забезпечують реалізацію запатентованих технічних рішень; технічна комерційна документація по організації і проведенню інноваційних заходів при реалізації нових технічних рішень)	До складу капіталу відносить активи
К.-Е. Свейбі [39]	Застосовує аналогічне до інтелектуального капіталу поняття нематеріальних активів, до яких причисляє: 1) внутрішню структуру (цілі, задачі, технологію, культуру організації і т. п.); 2) індивідуальну компетентність (здатність людей діяти в різних ситуаціях, включає в себе вміння, освіту, досвід, цінності, соціальні навички); 3) зовнішню структуру (зв'язки із замовниками і постачальниками, конкурентів, торговельні марки, репутацію, «імідж»)	Визначає розширене поняття нематеріальних активів
«Scandia Value Scheme» [37]	При визначенні ринкової вартості фірми враховує фінансовий та інтелектуальний капітал. У складі інтелектуального капіталу виділяється людський і структурний капітал. У складі структурного – клієнтський та організаційний, а останній, в свою чергу, – інноваційний і процесний	Класифікує структурний і організаційний капітал

## Додаток И2

### Авторська оцінка визначень людського капіталу на основі вивчення літературних джерел

Автори та літературні джерела	Визначення людського капіталу	Висновки автора
1	2	3
Кендрик Дж. [252, с. 31–37]	Людський капітал – це втілений у людях речовий і неречовий капітал. Речовий капітал – це капітал, одержаний шляхом внесків у формування і виховання людини. Неречовий капітал – це витрати на освіту й професійну підготовку людини, її здоров'я, а також на мобільність трудових ресурсів. До неречового капіталу він відносить загальноосвітні та практичні знання. Загальноосвітні знання складаються із інтелектуальних та духовних знань. Інтелектуальні знання – це знання про навколишній світ, людське суспільство і культуру, а духовні – про місце та призначення людини у світі і її життєві цінності. Практичні знання – «ноу-хау», спрямовані на збільшення здатності людини створювати дохід. Крім цього, до людського капіталу Кендрик Дж. відносить знання, призначені для розваг, у частині отримання психологічного ефекту, та знання, одержані з практичного досвіду, що здобуваються під час роботи, відпочинку та роздумів.	Структурний підхід. До людського капіталу відносять витрати на споживання.
Фішер С., Дорнбуш Р., Шмалензі К. [449, с. 303]	Людський капітал – це природні здібності і талант людини та її освіта і набута кваліфікація	Структурний підхід. Доцільно для визначення приватного людського капіталу.
Туроу Л. [41, с. 104]	Людський капітал – це виробничі здібності, обдарування та знання людини, повага до політичної і соціальної стабільності	Структурний підхід. Доцільно для визначення приватного людського капіталу.

1	2	3
Махлуп Ф. [35, с. 419]	Людський капітал – це будь-які вдосконалення, що збільшують фізичні чи розумові здібності людини	Визначення інвестицій в людський капітал, а не самого людського капіталу.
Альтернативні концепції людського капіталу [117, с. 47]	Людський капітал – це не тільки знання, вміння людей та їхня здатність до праці, а і фізичні, психологічні, світоглядні, суспільні, культурні якості та здібності людей	Структурний підхід. Доцільно для визначення приватного людського капіталу.
Астахова Т., Толкачова О. [54]	Сукупна величина інвестицій у навчання, здібності і майбутнє співробітника. Або компетентність співробітника, його здатність до спілкування і створення цінності для клієнта	Підхід з позиції інвестиції – віддача на інвестиції. Доцільно для визначення людського капіталу на мікрорівні.
Голікова Н. В. [113, с. 9]	Вартість запасу здібностей, досвіду, знань, які залучені до процесу господарювання і капіталізовані на основі найму та приносять додану вартість (прибуток). В політекономічному значенні людським капіталом стає лише вартість прирісної частини людського потенціалу, яка капіталізується в результаті найму. Вартість початкових трудових здібностей є не людським капіталом, а товарною робочою силою, яка оплачується за її вартістю	Підхід з позиції людського потенціалу. Доцільно для визначення людського капіталу на мікрорівні.
Пашко Л. А. [360, с. 172]	Аспекти цінності персоналу для підприємства: освіта, професійна кваліфікація, спеціальні знання, професійні прихильності і психометричні характеристики, пов'язані з роботою вміння	Структурний підхід. Доцільно для визначення людського капіталу на мікрорівні.
Ільїнський І. В. [233, с. 30]	Людський капітал включає в себе капітал освіти, капітал здоров'я і капітал культури	Структурний підхід. Доцільно для визначення людського капіталу на мікрорівні.

1	2	3
Биченко Ю. Г. [89]	Людський капітал включає в себе: 1) біологічний людський капітал – ціннісний рівень фізичних здібностей до виконання трудових операцій, рівень здоров'я населення; 2) культурний людський капітал – сукупність інтелектуальних здібностей, освіченості, умінь, навичок, моральних якостей, кваліфікаційної підготовки індивідів, що використовуються або можуть бути використані в трудовій діяльності та узаконюють володіння статусом і владою. Біологічний людський капітал складається з двох частин: одна частина є спадковою, інша – набутою. Культурний капітал індивіда характеризується наступними показниками: інтелектуальна культура (інтелектуальний капітал), освітня культура (освітній капітал), моральна культура (моральний капітал), символічна культура (символічний капітал), соціальна культура (соціальний капітал). Соціальний капітал «передається через такі культурні канали, як релігія, традиція й історична звичка».	Структурний підхід. Проте класифікація видів людського капіталу є спірною.
Нойманн Ф. [346]	Основні складники людського капіталу: культурно-етнічні особливості; загальна освіта; професійна освіта; ключові кваліфікаційні якості	Структурний підхід. Доцільно для визначення людського капіталу на мікрорівні.
Михайлова Л. І. [326, с. 22]	Основні складові людського капіталу: здоров'я (тривалість життя), рівень освіти (кваліфікація, знання) і добробут (рівень життя)	Соціальний підхід. Доцільно для визначення індексу людського розвитку.

### *Додаток ИЗ*

#### **Номенклатури витрат на створення нових видів неречового капіталу**

<b>Види неречового капіталу</b>	<b>Номенклатури статей витрат</b>
Людський	1. Витрати на підвищення кваліфікації. 2. Витрати на навчання. 3. Витрати на забезпечення комфортних умов праці. 4. Матеріальна допомога. 5. Перевищення норм витрат на відрядження. 6. Надання житла працівникам. 7. Надання позик працівникам. 8. Витрати на оздоровлення та відпочинок. 9. Додаткове пенсійне забезпечення. 10. Витрати на харчування працівників. 11. Обладнання спортзалів та стадіонів для працівників. 12. Витрати на оплату послуг працівникам. 13. Інші витрати.
Капітал відносин	1. Благодійні внески та допомога. 2. Податки. 3. Витрати на проведення акцій та свят. 4. Корпоративні витрати. 5. Хабарі. 6. Витрати на підтримання стосунків. 6. Інші витрати.
Інноваційний	1. Витрати на проекти по удосконаленню споживчої вартості (якості). 2. Витрати на впровадження інновацій. 3. Витрати на НДР. 4. Інші витрати на наукові дослідження.
Організаційний	1. Витрати на розробку організаційних регламентів. 2. Витрати на КІС управління. 3. Витрати на функції управління. 4. Інші витрати на координацію.
Процесний	1. Дослідження бізнес-процесів. 2. Удосконалення бізнес-процесів. 3. Витрати на КІС електронного документообігу та організації бізнес-процесів. 3. Інші витрати на удосконалення бізнес-процесів.

## *Додаток К1*

### **Нормативно-правове регулювання відносин між основними групами зацікавлених сторін і СГД**

<b>Основні групи зацікавлених сторін</b>	<b>Спосіб вкладення капіталу (встановлення відносин із СГД)</b>	<b>Нормативно-правове регулювання</b>
1. Акціонери	Купівля акцій підприємства	Закони України «Про цінні папери і фондовий ринок», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні»
2. Учасники, засновники	Створення підприємства	Господарський Кодекс України
	Купівля підприємства або його долі	Господарський Кодекс України
	Приватизація, санація, реструктуризація	Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»
5. Споживачі	Оплата товарів, робіт і послуг	Господарський Кодекс України
6. Менеджери і персонал	Трудові відносини	Кодекс законів про працю
7. Постачальники	Продаж матеріальних ресурсів, робіт і послуг	Господарський Кодекс України
8. Конкуренти	Створення конкурентного середовища	Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції»
9. Держава і територіальна громада	Створення інвестиційного середовища	Закони України «Про інвестиційну діяльність», «Про державну підтримку малого підприємництва», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», Податковий Кодекс України
10. Суспільство	Доступ до природних благ та нагромадженого суспільного капіталу, ринків капіталів та ресурсів, інформаційного середовища, забезпечення сталого розвитку суспільства	Програма дій «Порядок денний на XXI століття», Програма дій з подальшого впровадження «Порядку денного на XXI століття», Декларація Тисячоліття, ухвалені ООН



## **Додаток К2**

### **Можливості відображення у фінансовій звітності підприємства зобов'язань перед основними групами зацікавлених сторін**

<b>Основні групи зацікавлених сторін</b>	<b>Вкладений капітал (об'єкт відносин)</b>
1. Власники (акціонери, учасники, засновники, пайовики)	1. Зареєстрований капітал (р. 1400 балансу). 2. Додатковий капітал (р. 1410 балансу). 3. Емісійний дохід (р. 1411 балансу). 4. Внески до капіталу (р. 4240 звіту про власний капітал). 5. Погашення заборгованості з капіталу (р. 4245 звіту про власний капітал). 6. Вилучення частки в капіталі (р. 4275 звіту про власний капітал).
2. Кредитори	1. Довгострокові кредити банків (р. 1510). 2. Короткострокові кредити банків (р. 1600). 3. Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (р. 1610). 4. Векселі видані (р. 1605).
3. Споживачі	1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (р.2000 ф.2 «Звіт про фінансові результати»). 2. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (р.1125 балансу). 3. Надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (р. 3000 звіту про рух грошових коштів).
4. Персонал, менеджери	не відображається
5. Менеджери	не відображається
6. Постачальники	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (р. 1615).
7. Конкуренти	не відображається
8. Держава і територіальна громада	не відображається
9. Суспільство	не відображається

## **Додаток Л1**

### **Бухгалтерські проведення за операціями СГД з власними акціями**

<b>Зміст операції</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>	<b>Сума</b>
1. На дату реєстрації СГ на суму зареєстрованого та фактично сплаченого капіталу	30, 31	6711	– на суму привілейованих акцій за номінальною вартістю
	30, 31	6712	– на суму простих акцій за номінальною вартістю
2. На суму зареєстрованого, але не внесеного статутного капіталу	6731	6711	– на номінальну вартість привілейованих акцій
	6732	6712	– на суму простих акцій за номінальною вартістю
3. Оголошені та нараховані дивіденди	443	672	– на суму нарахованих дивідендів
4. Нарахований (утриманий) податок на дивіденди	672	641	– на суму податку на дивіденди
5. Збільшення зобов'язань перед учасниками за рахунок капіталізації дивідендів	443	6711, 6712	– на суму нарахованих дивідендів
6. Одержання емісійного доходу при продажу власних акцій	30, 31	421	– на суму різниці між номінальною вартістю і ціною продажу
7. Викуп власних акцій	674	30, 31	– за номінальною вартістю
8. Сплата емісійних різниць при викупі власних акцій	421, 441, 793	30, 31	– на суму різниці між номінальною вартістю і ціною викупу
9. Реалізація власних викуплених акцій	30, 31 30, 31	674 421	– за номінальною вартістю, – на різницю між номінальною вартістю та ціною реалізації
10. Анулювання викуплених акцій			
– якщо ціна викупу вища за номінальну вартість	6711, 6712 421	674 674	– на номінальну вартість, – на суму різниці між вартістю викупу і номінальною вартістю
– якщо ціна викупу нижча за номінальну вартість	6711, 6712	674 421	– на суму викупу, – на суму різниці між вартістю викупу і номінальною вартістю

Продовж. дод. ЛІ

Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума
11. Перераховані дивіденди юридичним та фізичним особам	672	31	– на суму дивідендів за мінусом податку
12. Перерахований податок на дивіденди	641	31	– на суму податку
13. Виплата дивідендів акціями	672	6711, 6712, 422	– на суму дивідендів у розмірі номінальної вартості акцій – на суму емісійного доходу
14. Проведені розрахунки за товари (роботи, послуги) акціями	20, 92	6711, 6712, 422	– за номінальною вартістю
	20, 92	421	– на суму емісійного доходу
15. Винагорода акціями найманим працівникам	901	6711, 6712, 422	– відображена сума нарахованої заробітної плати
	901	421	– на суму емісійного доходу
16. Відображення негативної курсової різниці при викупі власних акцій в іноземній валюті	423	30, 31	– на суму курсової різниці
17. Відображення позитивної курсової різниці при продажу власних акцій в іноземній валюті	30, 31	423	– на суму курсової різниці
18. Відображення позитивної курсової різниці при викупі власних акцій в іноземній валюті	6711, 6712	423	– на суму курсової різниці
19. Відображення негативної курсової різниці при продажу власних акцій в іноземній валюті	423	6711, 6712	– на суму курсової різниці
20. Втрата номінальної вартості власних акцій	6711, 6712	442, 30,31	– на суму зниження номінальної вартості власних акцій
21. Відновлення номінальної вартості власних акцій	441	6711, 6712	– на суму відновлення номінальної вартості власних акцій

## *Додаток Л2*

### **Бухгалтерські проведення СГД за операціями з власними облігаціями, проданими з дисконтом**

<b>Зміст операції</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>
1. Випуск (емісія) облігацій з дисконтом:		
– по номіналу за мінусом дисконту	311	521
– на суму дисконту	523	521
2. Нарахування амортизації дисконту	9511	523
3. Нарахування відсотків до виплати утримувачам облігацій	9512	684
4. Виплата відсотків утримувачам облігацій	684	311
5. Витрати на виплату відсотків розподіляються між видами діяльності	949, 952, 964	9512
6. Нарахована амортизація дисконту розподіляється між видами діяльності	949, 952, 964	9511
7. Погашення облігацій по номіналу	521	311
8. Достроковий викуп облігацій:		
– по номінальній вартості	521	311
– на суму неамортизованого дисконту	521	523
– на суму різниці між продажною та номінальною вартістю	9513 521	311 9513
9. Фінансові витрати від операційної діяльності переносяться на зменшення результату операційної діяльності	791	949
10. Фінансові витрати від фінансової діяльності переносяться на зменшення результату фінансової діяльності	792	952
11. Фінансові витрати від інвестиційної діяльності переносяться на зменшення результату інвестиційної діяльності	793	964
12. Відображення негативної курсової різниці при викупі власних облігацій в іноземній валюті	945, 974	30,31
13. Відображення позитивної курсової різниці при продажу власних облігацій в іноземній валюті	30,31	714, 744
14. Відображення позитивної курсової різниці при викупі власних облігацій в іноземній валюті	521	714, 744
15. Відображення негативної курсової різниці при продажу власних облігацій в іноземній валюті	945, 974	521
16. Втрата номінальної вартості власних облігацій	521	975
17. Відновлення номінальної вартості власних облігацій	975	521

**Бухгалтерські проведення СГД за операціями з власними  
облігаціями, проданими з премією**

<b>Зміст операції</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>
1. Випуск облігацій з премією:		
по номіналу	311	521
на суму премії	521	522
2. Нарахування відсотків до виплати утримувачам облігацій	9512	684
3. Виплата відсотків утримувачам облігацій	684	311
4. Нарахування амортизації премії	522	9511
5. Витрати на виплату відсотків розподіляються між видами діяльності	949, 952, 964	9512
6. Нарахована амортизація премії розподіляється між видами діяльності	9511	949, 952, 964
7. Погашення облігацій	521	311
8. Достроковий викуп облігацій:		
– по номінальній вартості	521	311
– на суму різниці між продажною та номінальною вартістю	953 521	311 9513
9. Фінансові витрати від операційної діяльності переносяться на зменшення результату операційної діяльності	791	949
10. Фінансові витрати від фінансової діяльності переносяться на зменшення результату фінансової діяльності	792	952
11. Фінансові витрати від інвестиційної діяльності переносяться на зменшення результату інвестиційної діяльності	793	964

### *Додаток ЛЗ*

#### **Бухгалтерські проведення операцій з похідними фінансовими інструментами (деривативами)**

<b>Зміст операцій</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>
1. Виконання форвардного контракту на продаж власних акцій (типу А)	31 31	671 423
2. Сплата опціонної премії на дату покупки опціону «пут» (типу А)	426	31
3. Виконання опціону «пут» (типу А)	31	671 426 423
4. Невиконання опціону «пут» (типу А)	442	426
5. Заключення форвардного контракту типу Б (по чистій дисконтованій вартості)	1414	686
6. Нарахування відсотків за звітний період по форвардному контракту типу Б	951	686
7. Погашення зобов'язань по форвардному контракту типу Б	686	31
8. Продаж опціону «пут» типу Б (по чистій дисконтованій вартості)	1414 31	686 686 (премія по опціону)
9. Нарахування відсотків за звітний період по опціону «пут» типу Б	951	686
10. Непогашення зобов'язань по опціону «пут» типу Б	686	442 1414
11. Погашення зобов'язань по опціону «пут» типу Б	686	31
12. Покупка опціону «колл» типу В на суму виплаченої опціонної премії на дату покупки	379	31
13. Збільшення справедливої вартості опціону «колл» типу В на звітну дату	379	747
14. Зменшення справедливої вартості опціону «колл» типу В на звітну дату	975	379
15. Проведені розрахунки за опціоном «колл» типу В за справедливою вартістю	31	379

*Продовж. дод. ЛЗ*

<b>Зміст операцій</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>
16. Продаж варранта типу Г за сумою премії на дату продажу	31	43
17. Виконання варранта типу Г	31 43	671 423
18. Невиконання варранта типу Г	43	442
19. Продаж варранта типу Г з компенсацією на дату продажу	31	43 686
20. Нарахування відсотків по варранту типу Г з виплатою суми компенсації	952	686
21. Невиконання варранта типу Г з виплатою суми компенсації	686	31
22. Виконання варранта типу Г в термін з виплатою суми компенсації	31 43 686	671 423

### **Додаток Л4**

#### **Бухгалтерські проведення СГД за операціями з векселями виданими**

<b>Зміст операції</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>
1. Видача векселів: — за номіналом (або за мінусом дисконту) — на суму дисконту — на суму премії	631 5112, 6212 631	5111, 6211 5111, 6211 5213, 6213
2. Амортизація дисконту	951	5112, 6212
3. Амортизація премії	5213, 6213	951
4. Нарахування відсотків за векселями виданими	951	5114, 6214
5. Погашення векселя по номіналу	5111, 6211 631	631 311
6. Достроковий викуп векселя: — по номіналу  — на залишок неамортизованої премії — на залишок неамортизованого дисконту — якщо ціна викупу вища за номінал  — якщо ціна викупу нижча за номінал	5111, 6211 631 5112, 6212 951 951 631 5111, 6211	631 311 951 5113, 6213 631 311 951
7. Виплата відсотків за виданими векселями	5214, 6214 631	631 311



### **Додаток Л5**

#### **Бухгалтерські проведення за вкладеннями у дочірні та асоційовані компанії**

<b>Зміст операції</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>	<b>Сума</b>
1. Придбання акцій дочірніх (асоційованих) компаній	14111, 14131	31	– на частку інвестора у справедливій вартості придбаних чистих активів
	191	14111, 14131	– на суму гудвілу при придбанні
	14111, 14131	743	– на суму прибутку від вигідної покупки
2. Отримання офіційного повідомлення від емітента про нарахування дивідендів за акціями	14112, 14132	72	– на суму нарахованих дивідендів
3. Одержання дивідендів	31	14112, 14132	– на суму виплачених дивідендів
4. Відображення збитку дочірніх (асоційованих) компаній	961, 963	14111, 14131	– на суму отриманого збитку
5. Відображення прибутку дочірніх (асоційованих) компаній	14111, 14131	4412, 721, 723	– на суму отриманого прибутку
6. Дооцінка вкладень в дочірні (асоційовані) компанії	14111, 14131	423, 771	– збільшення вартості інвестицій
7. Втрати від зменшення корисності інвестицій в дочірні (асоційовані) компанії	972	14111, 14131	– зменшення корисності інвестицій
8. Перекласифікація акцій дочірніх (асоційованих) компаній в портфель на продаж	14231	14111, 14131	– за балансовою вартістю

### **Додаток Л6**

#### **Бухгалтерські проведення за операціями СГД з акціями інших емітентів, придбаними з метою продажу**

<b>Зміст операцій</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>	<b>Сума</b>
1. Придбання акцій в портфель на продаж	14231	31	– за первісною вартістю придбання
2. Оголошення дивідендів за придбаними акціями на продаж	14232	731	– на суму нарахованих дивідендів
3. Отримання дивідендів за придбаними акціями на продаж	31	14232	– на суму нарахованих дивідендів за мінусом податку
4. Продаж або погашення акцій у портфелі на продаж	30, 31	14231	– за первісною вартістю
5. Одержання позитивного результату від торгівлі акціями у портфелі на продаж	30, 31	734	– на суму різниці між вартістю реалізації та первісною вартістю
6. Відрахування сум в резерв під знецінення акцій на продаж	972	38	– на суму різниці між ринковою та балансовою вартістю на кінець місяця
7. Зменшення резерву через зменшення вартості акцій	38	972	– на суму різниці між ринковою та балансовою вартістю на кінець місяця
8. Одержання негативного результату від торгівлі акціями на продаж	953	14231	– на суму різниці між вартістю продажу та первісною вартістю
9. Переведення акцій із портфеля на продаж в портфель до погашення	14241	14231	– на суму облікової вартості
10. Одержання дивідендів акціями	14241	14242	– на суму дивідендів до одержання

### **Додаток Л7**

#### **Бухгалтерські проведення вкладень у боргові цінні папери, куплені з дисконтом, у портфелі на продаж**

<b>Зміст операцій</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>
1. Придбання цінних паперів з дисконтом:		
– на суму номінальної вартості за мінусом дисконту	14211	311
– на суму дисконту	14211	14212
2. Нарахування амортизації дисконту	14212	733
3. Нарахування відсотків за борговими цінними паперами	14214	732
4. Одержання відсотків за борговими цінними паперами	311	14214
5. Погашення (продаж) боргових цінних паперів:		
– по номіналу	311	14211
– на суму неамортизованого дисконту	14212	14211
– на суму різниці між продажною та номінальною вартістю	311	733
6. Відображення прострочених відсотків за борговими цінними паперами	14216	14214
7. Відображення сумнівних відсотків за борговими цінними паперами	379	14216
8. Списання сумнівних відсотків за борговими цінними паперами за рахунок резерву сумнівних боргів	38	379
9. Відображення простроченої заборгованості за борговими цінними паперами	14215	14211
10. Відображення сумнівної заборгованості за борговими цінними паперами	379	14215
11. Списання сумнівної заборгованості за борговими цінними паперами за рахунок резерву сумнівних боргів	38	14216

*Продовж. дод. Л7*

**Бухгалтерські проведення вкладень у боргові цінні папери, куплені з премією, у портфелі на продаж**

<b>Зміст операцій</b>	<b>Дебет</b>	<b>Кредит</b>
1. Придбання цінних паперів з премією:		
– на суму номінальної вартості	14211	311
– на суму премії	14213	311
2. Нарахування амортизації премії	952	14213
3. Нарахування відсотків за борговими цінними паперами	14214	732
4. Одержання відсотків за борговими цінними паперами	311	14214
5. Погашення (продаж) боргових цінних паперів:		
– по номіналу	311	14211
– на суму неамортизованої премії	311	14213
– на суму різниці між продажною та номінальною вартістю	311	733
6. Створення резерву під знецінення цінних паперів	977	38
7. Зменшення резерву	38	977
8. Перекласифікація цінних паперів із портфеля на продаж в портфель до погашення	14221	14211
9. Уцінка боргових цінних паперів інших емітентів	975	14221
10. Дооцінка боргових цінних паперів інших емітентів	14221	746

## *Додаток Л8*

### Бухгалтерські проведення орендних операцій

Зміст операцій	Дебет	Кредит
Операційна оренда		
У орендодавця		
1. Перекласифікація основних засобів в інвестиційну нерухомість	100	10
2. Отримання орендних платежів на суму мінімальних орендних платежів	311	377
3. Нарахування амортизації зданих в оренду основних засобів	978	131
4. Відображення доходу від орендних операцій, що відноситься до звітного періоду	377 377	747 641
5. Витрати на ремонт зданих в оренду основних засобів	978	20, 661, 651, 634
У орендаря		
1. Сплата орендних платежів	685	311
2. Нарахування витрат на оренду	23, 91, 92, 93 641	685 685
Оперативна оренда		
У орендодавця		
1. Перекласифікація основних засобів в інвестиційну нерухомість	100	10
2. Отримання орендних платежів на суму мінімальних орендних платежів	311	377
3. Нарахування амортизації зданих в оренду основних засобів	978	131
4. Відображення доходу від орендних операцій, що відноситься до звітного періоду, і на суму ПДВ	377 377	747 641
У орендаря		
1. Приймання основних засобів в оренду	01	—
2. Сплата орендних платежів	685	311
3. Нарахування витрат на оренду і на суму ПДВ	23, 91, 92, 93 641	685 685

Продовж. дод. Л8

Зміст операцій	Дебет	Кредит
4. Витрати на ремонт орендованих основних засобів	23, 91, 92, 93, 155	20, 661, 651, 634
5. Амортизація капітальних витрат на орендоване майно	23, 91, 92, 93	155
6. Відшкодування орендодавцем витрат на капітальний ремонт у випадку припинення договору оренди	685	155
Фінансова оренда		
У орендодавця		
1. Перекласифікація основних засобів в інвестиційну нерухомість	100	10
2. Передача основних засобів в оренду за сумою чистих інвестицій в оренду і на суму очікуваного доходу	181 185	100 69
3. Отримання орендних платежів на суму мінімальних орендних платежів	311 311	181 185
4. Відображення доходу від орендних операцій, що відноситься до звітного періоду	69	748
У орендаря		
1. Приймання основних засобів в оренду за сумою чистих інвестицій	181	531
2. Сплата орендних платежів	531	311
3. Нарахування амортизації орендованих основних засобів	23, 91, 92, 93	131
4. Нарахування витрат на оренду	979 641	531 531
5. Відображення витрат на ремонт орендованих основних засобів	23, 91, 92, 93, 155	20, 661, 651, 634
5. Перехід прав власності на об'єкт орендних відносин	10, 423 10	181 423
Фінансовий лізинг		
У продавця		
1. Продаж основних засобів	361 361 902	702 641 286

Зміст операцій	Дебет	Кредит
У орендодавця		
1. Придбання основних засобів з метою їх здавання в оренду	100 641	631 631
2. Передача основних засобів в оренду за сумою чистих інвестицій в оренду і на суму очікуваного доходу	181 185	100 69
3. Отримання орендних платежів на суму мінімальних орендних платежів	311	185
4. Відображення доходу від орендних операцій, що відноситься до звітного періоду	69	748
У орендаря		
1. Приймання основних засобів в оренду за сумою чистих інвестицій	181	531
2. Сплата орендних платежів	531	311
3. Нарахування амортизації орендованих основних засобів	23, 91, 92, 93	131
4. Нарахування витрат на оренду	979 641	531 531
5. Відображення витрат на ремонт орендованих основних засобів	23, 91, 92, 93, 155	20, 661, 651, 634
6. Перехід прав власності на об'єкт орендних відносин	10, 423 10	181 423

## Додаток М1

### Форма 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» ТОВ ДТЕК (концепція)

Назва рядка	Код рядка	Примітки	Станом на 31.12.13	Станом на 31.12.12
1	2	3	4	5
<b>Активи</b>				
<b>Розділ 1. Активи, які використовуються в операційній діяльності</b>				
Неречовий капітал у тому числі:				
Структурний капітал				
Процесний капітал				
Інтелектуальний капітал	1000	9	1968	120
Основні засоби	1010	8	21997	3074
Інші необоротні активи	1090		269	50
Товарно-матеріальні запаси	1100	13	4117	5055
<b>Усього за розділом 1</b>			<b>28351</b>	<b>8299</b>
<b>Розділ 2. Активи, які використовуються у фінансовій діяльності</b>				
Довготермінові фінансові інвестиції	1035	12	592	289
Поточні фінансові інвестиції	1160	12	99	1058
Термінові депозити	1165	15	135	310
<b>Усього за розділом 2</b>			<b>826</b>	<b>1657</b>
<b>Розділ 3. Активи, які використовуються в інвестиційній діяльності</b>				
Гудвіл	1050	10	4563	4563
Капітальні інвестиції в дочірні компанії	1030	11	38778	36669
Капітальні інвестиції в асоційовані компанії	1030	11	12	12
Інвестиційна нерухомість	1010		0	0
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		0	0
<b>Усього за розділом 3</b>			<b>43353</b>	<b>41244</b>
<b>Розділ 4. Активи, які вилучені із господарської діяльності</b>				
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8	8782	6044
Дебіторська заборгованість	1125	14	7518	12328
Поточний податок на прибуток	1135		272	1333
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	15	5108	5050
Відстрочені податкові активи	1045	31	934	930
<b>Усього за розділом 4</b>			<b>22614</b>	<b>25685</b>
<b>Усього активів</b>	<b>1300</b>		<b>95144</b>	<b>76885</b>



Продовж. дод. М1

1	2	3	4	5
<b>Пасиви</b>				
<b>Розділ 1. Власний капітал</b>				
Корпоративний капітал			0	0
Емісійний дохід	1411		9909	9909
Інші резерви	1435	17	1118	3470
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		14223	14104
<b>Усього за розділом 1</b>			<b>25250</b>	<b>27483</b>
<b>Розділ 2. Зобов'язання перед засновниками</b>				
Акціонерний (зареєстрований) капітал	1400	16	0,33	0,33
Дивіденди до виплати	1690	22	62	51
Неконтрольована частка	1400		9468	5043
Зобов'язання перед не контрольованою часткою	1690		11	5
<b>Усього за розділом 2</b>			<b>9557,33</b>	<b>5155,33</b>
<b>Розділ 3. Зобов'язання та обов'язки перед зовнішніми кредиторами</b>				
Заборгованість перед держателями єврооблігацій	1515	18	7478	3941
Заборгованість за кредитами банків:				
довготерміновими	1510	18	14780	13 315
короткотерміновими	1600	18	4336	3109
Нараховані відсотки за позиками банків	1600	18	416	297
Кредиторська заборгованість перед фінансовими лізинго- давцями	1515	19	233	230
Кредиторська заборгованість за придбані цінні папери	1515	22	17	35
За похідними фінансовими інструментами	1605	19	801	284
Кредиторська заборгованість перед постачальниками	1515	22	6536	4654
Кредиторська заборгованість за основні засоби	1515	22	1022	1219
Кредиторська заборгованість за відстроченою винагородою за придбання	1515	19	4954	1951

Продовж. дод. М1

1	2	3	4	5
Кредиторська заборгованість за реструктуризованою заборгованістю по основній діяльності	1515	19	1454	1303
Обов'язки перед бюджетами	1620	23	5394	3033
<b>Усього за розділом 3</b>			<b>46913</b>	<b>31837</b>
<b>Розділ 4. Внутрішня кредиторська заборгованість</b>				
Пенсійні зобов'язання	1500	20	5131	4433
Зобов'язання перед персоналом з оплати праці	1620	23	673	694
Зобов'язання перед вищим керівництвом за преміями	1500	23	–	312
Інші резерви	1415	21	1673	578
Інша кредиторська заборгованість	1695	23	5947	6393
<b>Усього за розділом 4</b>			<b>13424</b>	<b>12410</b>
<b>Усього капіталу і зобов'язань</b>	<b>1900</b>		<b>95144</b>	<b>76885</b>

## Додаток М2

### Зміни до плану рахунків бухгалтерського обліку (концепція)

Рахунки	Субрахунки
1	2
12 «Неречовий капітал»	121 «Структурний капітал» 122 «Ринковий (клієнтський) капітал» 123 «Організаційний капітал» 1231 «Процесний капітал» 1232 «Ідеологічний капітал» 12321 «Інформаційний капітал» 12322 «Культурний капітал» 12323 «Моральний капітал» 12324 «Капітал відносин» 124 «Інтелектуальний капітал» 125 «Інноваційний капітал» 126 «Нормативно-правовий капітал» 127 «Політичний капітал»
14 «Інвестиції в інші СГД»	141 «Капітальні інвестиції в інші СГД» 1411 «Вкладення в дочірні підприємства» 14111 «Частка у справедливій вартості чистих активів дочірніх компаній» 14112 «Нараховані дивіденди за акціями дочірніх компаній» 1412 «Вкладення в спільні підприємства» 1413 «Вкладення в асоційовані підприємства» 1414 «Довготермінові вкладення в дольові цінні папери» 142 «Фінансові інвестиції в інші СГД» 1421 «Короткотермінові вкладення в боргові цінні папери» 14211 «Первісна вартість короткострокових вкладень у боргові цінні папери інших емітентів»; 14212 «Дисконт за короткостроковими вкладеннями у боргові цінні папери інших емітентів»; 14213 «Премія за короткостроковими вкладеннями у боргові цінні папери інших емітентів»; 14214 «Нараховані відсотки за короткостроковими вкладеннями у боргові цінні папери інших емітентів»;

1	2
	14215 «Прострочена заборгованість за короткостроковими вкладеннями у боргові цінні папери інших емітентів»; 14216 «Прострочені відсотки за короткостроковими вкладеннями у боргові цінні папери інших емітентів» 1422 «Довготермінові вкладення в боргові цінні папери» 1423 «Короткотермінові вкладення в дольові цінні папери» 1424 «Довготермінові вкладення в дольові цінні папери»
15 «Самоінвестиції підприємства»	151 «Капітальні інвестиції в основні засоби» 152 «Створення нематеріальних активів» 153 «Капітальні інвестиції у біологічні активи» 154 «Капітальні інвестиції в інші необоротні активи» 155 «Капітальні інвестиції в орендовані активи»
37 «Розрахунки з різними дебіторами»	379 «Сумнівна заборгованість за борговими цінними паперами інших емітентів»
40 «Корпоративний капітал»	
42 «Додатковий капітал»	426 «Опціонна премія в капіталі»
44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)»	4412 «Нерозподілений прибуток дочірніх підприємств» 4422 «Непокриті збитки дочірніх підприємств»
501 «Довгострокові кредити банків у національній валюті»	5011 «Вкладений банками позиковий капітал» 5012 «Погашена заборгованість за вкладеним банками позиковим капіталом» 5013 «Економічні вигоди банків» 5014 «Виплачені економічні вигоди банків»
66 «Зобов'язання перед персоналом»	664 «Капітал, вкладений персоналом» 665 «Економічні вигоди персоналу»

1	2
67 «Розрахунки з учасниками»	671 «Статутний капітал» 6711 «Привілейовані акції» 6712 «Прості акції» 672 «Економічна вигода учасників» 673 «Несплачений статутний капітал» 674 «Вилучений капітал» 675 «Виплачена економічна вигода учасників»
68 «Розрахунки за іншими операціями»	686 «Зобов'язання по строкових контрактах»
72 «Дохід від участі в капіталі»	724 «Дивіденди одержані за акціями, придбаними до погашення»
73 «Інші фінансові доходи»	731 «Дивіденди одержані за акціями, придбаними з метою продажу» 734 «Прибутки від торгівлі акціями інших емітентів»
74 «Інші доходи»	743 «Прибуток від вигідної покупки дочірніх підприємств» 747 «Доходи від надання об'єктів в операційну оренду» 748 «Доходи від надання об'єктів у фінансову оренду»
77 «Інший сукупний дохід»	771 «Дохід від коригування справедливої вартості вкладень в дочірні підприємства»
93 «Витрати за етапами господарського процесу»	911 «Витрати на маркетинг» 912 «Витрати на товарозабезпечення» 913 «Витрати на зберігання запасів» 914 «Витрати на збут» 915 «Витрати на післяпродажне обслуговування»
95 «Фінансові витрати»	953 «Збитки від продажу акцій інших емітентів» 954 «Амортизація дисконту за власними борговими цінними паперами»
97 «Інші витрати»	972 «Втрати від зменшення корисності активів» 978 «Витрати на надання об'єкта в операційну оренду» 979 «Витрати на надання об'єкта у фінансову оренду»

### Додаток МЗ

#### Фрагмент звіту про фінансові результати ТОВ ДТЕК (концепція)

Назва рядка	2013	2012
<b>Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)</b>	<b>91140</b>	<b>78340</b>
Компенсація різниці в тарифах	1677	4241
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	82695	70778
<b>Валовий: прибуток збиток</b>	<b>10122</b>	<b>11803</b>
Інші операційні доходи	2910	3265
Витрати на маркетинг	—	—
Витрати на товарозабезпечення	—	—
Витрати на збут	967	594
Фінансові витрати операційної діяльності	1265	434
Інші операційні витрати	1780	1408
<b>Результати від операційної діяльності: прибуток збиток</b>	<b>9020</b>	<b>12632</b>
Доходи фінансової діяльності	199	256
Витрати фінансової діяльності	35,6	85,7
<b>Результати фінансової діяльності: прибуток збиток</b>	<b>163,4</b>	<b>170,3</b>
Доходи інвестиційної діяльності	1262	950
Витрати інвестиційної діяльності	2769,1	4095,3
<b>Результати інвестиційної діяльності: прибуток збиток</b>	<b>-1507,1</b>	<b>-3145,3</b>
Адміністративні витрати	2525	2233
<b>Результати до оподаткування: прибуток збиток</b>	<b>5151,3</b>	<b>7424</b>
Витрати з податку на прибуток	1856	1506
<b>Чистий: прибуток збиток</b>	<b>3295,3</b>	<b>5918</b>

## **Додаток Н1**

### **Основні модулі корпоративних КІС у торгівлі**

<b>Назви модулів</b>	<b>Функції модулів</b>
1. Фінансового і податкового обліку	Введення господарських операцій в базу даних з наступним розрахунком фінансової, податкової, статистичної та іншої звітності
2. Бюджетного управління	Розробка бюджетів підприємства, планування, збір даних про фактичне виконання, контроль і аналіз виконання бюджетів.
3. Стратегічного управління	Розробка стратегії підприємства, планування, збір даних про фактичне виконання, контроль і аналіз досягнення стратегічних цілей.
4. Управління проектами	Планування проектів підприємства, розрахунок їх ефективності, збір даних про фактичне виконання, контроль і аналіз виконання проектів.
5. Електронного документообігу та управління бізнес-процесами	Введення документів в базу даних, обробка введених документів, зберігання, організація архіву. Управління електронним документообігом та організація бізнес-процесів підприємства.
6. Управління ланцюжками постачань, взаємовідносинами з клієнтами та постачальниками	Системи управління логістикою, що поєднують покупців і постачальників у рамках єдиної структури обробки даних, управління зв'язками і взаємодією з клієнтами і постачальниками підприємства. Прогнозування контрактів, їх контроль, підтримка обслуговування, супровід процесів замовлень і продаж.
7. Управління персоналом	Підбір, розстановка кадрів, оцінка ефективності їх роботи, оцінка людського капіталу.
8. Підтримки прийняття рішень	Системи для допомоги прийняття рішень вищим керівникам
9. Управління магазином	Управління роздрібними продажами.
10. Управління складом	Управління зберіганням і використанням товарних запасів.

## Додаток Н2

### Оцінка визначень терміна «контроль» на основі вивчення літературних джерел

Автори та джерело	Визначення	Висновки автора
Мочерний С. В. [335, с. 346]	Контроль – 1) елемент управління економічними об'єктами і процесами, який полягає у нагляді за ними з метою перевірки їх відповідності стану, передбаченому законами, юридичними нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами; 2) контроль за об'єктом, реальна влада, зосередження прав управління в одних руках.	1) перевірка відповідності контрольним нормам, пасивний нагляд; 2) реальна влада
<a href="http://www.glossary.ru/offer.htm">http://www.glossary.ru/offer.htm</a> [13]	Контроль (Control; від фр. Controle - перевірка) – процес, який забезпечує досягнення системою визначених цілей; складається із трьох основних елементів: – встановлення стандартів діяльності системи, які підлягають перевірці; – порівняння досягнутих результатів з очікуваними; – коригування управлінських процесів, якщо досягнуті результати суттєво відрізняються від встановлених стандартів.	Коригування управлінських процесів в напрямку досягнення цілей
Усач Б. Ф. [444, с. 10]	Контроль означає перевірку виконання тих чи інших господарських рішень з метою встановлення їхньої законності та економічної доцільності.	Пасивна перевірка господарських рішень
Шевчук В. О. [464, с. 13]	Контроль як функція менеджменту – це специфічний вид управлінської діяльності, зміст якої полягає в одержанні інформації від функцій цілепокладання і нормування та обліку, зіставленні одержаної інформації та передаванні наслідків порівняння для виконання функції регулювання.	Пасивне спостереження, перевірка відповідності контрольним нормам



Автори та джерело	Визначення	Висновки автора
Кузик Н. П. [280, с. 6]	Внутрішній контроль представляє собою структуру і відповідну сукупність методів і прийомів, що використовуються особами, які виражають інтереси даного підприємства.	Визначення не відображає суті контролю
Любенко А. М. [300, с. 7]	Контроль – це система спостереження та перевірки відповідності процесу функціонування об’єкта управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об’єкт шляхом виявлення відхилень, допущених у ході виконання цих рішень.	Пасивне спостереження
Великий енциклопедичний словник (електронна версія)	Контролінг (англ. controlling) – систематичний контроль, вування ходу виконання поставлених завдань з одночасним коригуванням роботи. Здійснюється на основі дотримання встановлених стандартів і нормативів, постійного регулювання і моніторингу як важлива задача економічного управління.	По суті не відрізняється від визначення контролю
Словник Ожогова (електронна версія)	Контроль – це перевірка, а також постійне спостереження з метою перевірки чи нагляду	Пасивне спостереження

## Додаток НЗ

### Класифікації контролю в літературних джерелах

Автори та джерело	Види контролю
Мочерний С. В. [335, с. 346–347]	Вибірковий, виробничий, внутрібанківський, документальний, економічний, екологічний, інспекційний, параметричний, приймальний, суцільний, фінансовий
<a href="http://www.glossary.ru/offer.htm">http://www.glossary.ru/offer.htm</a> [13]	Валютний, державний, державний фінансовий, доступу, парламентський, соціальний, митний, фінансовий, експортний, банківський, бюджетний, відомчий фінансовий, вертикальний, зовнішній соціальний, внутрішній соціальний, державний зовнішній, державний внутрішній
Усач Б. Ф. [444, с. 10–22]	Економічний, фінансовий, фінансово-господарський; за суб'єктом: державний, муніципальний, незалежний, контроль власника (відомчий, внутрішньогосподарський); за періодичністю: попередній, поточний (оперативний), наступний (ретроспективний); за інформаційним забезпеченням: документальний, фактичний; за формами здійснення: превентивний, поточні контрольні перевірки, тематичні перевірки, слідство, лічильна перевірка звітності, господарський спір, обстеження, ревізія.
Максимова В. Ф. [312, с. 16–37]	Внутрішній, внутрішньосистемний, внутрішньогосподарський; за формами: інвентаризація, тематична перевірка, експертиза, ревізія, внутрішній аудит, спостереження, моніторинг, нагляд, локальні контрольні перевірки, аналіз правильності дій; матрична декомпозиція комунікативної класифікаційної моделі внутрішнього економічного контролю: за суб'єктами, за об'єктами, за формами, за методологією.
Шевчук В. О. [464, с. 64–74]	За аспектами поліморфної сутності контролю: онтологічний (властивість буття, тип відносин, вид діяльності), гносеологічний (проблема, наука, навчальна дисципліна), управлінський (функція менеджменту, підсистема менеджменту, елемент процесу менеджменту);

Автори та джерело	Види контролю
Шевчук В. О. [464, с. 64–74]	за формами: випробування (сертифікація, атестація, акредитація, ліцензування, експертиза), перевірки (інвентаризація, контролінг, ревізія, аудит), стеження (моніторинг, інші форми безперервного нагляду); за суб'єктами: прямий (безпосередній), представницький (опосередкований); ініціативний, примусовий; державний, муніципальний, незалежний; контроль власника, підприємницький, контроль споживачів; за підконтрольними об'єктами: глобальний, локальний; економічний (господарський), фінансовий, фінансово-економічний, політичний, соціальний, міліарний, екологічний, санітарний, медичний, науково-технологічний, метрологічний, технічний, інформаційний та інші; в приватному секторі економіки, в державному секторі національного господарства, в комунальному секторі економіки; комплексний, тематичний; на мікро-і макрорівнях; внутрішньої діяльності, зовнішньої діяльності; за контрольними діями: інспектування на місцях, дистанційний; статичний (попередній, поточний, наступний), динамічний (безперервний, дискретний), передбачуваний, раптовий; стратегічний, тактичний, програмований, стихійний; повний, локальний, цілісний, частковий, суцільний, вибірковий; документальний, фактичний; рутинний, людино-машинний, машинний; знеосіблений, безадресний, безцільний, дезорієнтований, паралельний, дублюючий, неповний, запізнитий, поверховий.

## Додаток Н4

### Оцінка визначень терміна «аналіз» на основі вивчення літературних джерел

Автори та джерело	Визначення	Висновки автора
Мочерний С. В. [335, с. 25]	Аналіз – загальнонауковий елемент діалектичного методу дослідження економічних явищ і процесів, економічних систем, сутність якого – в розчленуванні об’єкта, предмета або економічних відносин між ними та людьми на складові частини, елементи (ознаки, властивості, риси, стадії, ступені тощо) та їх відокремленому вивченні, а відтак з’ясуванні зв’язків між ними (структури).	Визначення загальнологічного методу аналізу
Мочерний С. В. [335, с. 25]	Аналіз господарської діяльності – комплексне вивчення економічної діяльності підприємств, фірм, компаній, об’єднань, установ за певний період з метою підвищення їх ефективності. Об’єктом А.г.д. є сукупність економічних і соціальних факторів, що впливають на ефективність виробництва товарів і послуг, а також на обіг товарів.	Вивчення причинно-наслідкових зв’язків з метою досягнення ефективності діяльності підприємства
Мочерний С. В. [335, с. 200]	Економічний аналіз – розчленування економічних явищ та процесів на складові частини та елементи, їх аналіз, а також спосіб обґрунтування економічних законів та закономірностей на підставі фактів економічної дійсності.	Застосування загальнологічного методу аналізу до економічної сфери буття
Ковальчук Т. М. [264, с. 8–9]	В онтологічному – економічний аналіз інтерпретується як здатність пізнати і пояснювати предмет дослідження. З гносеологічної точки зору економічний аналіз тлумачиться як система знань про комплекс прийомів і способів пізнання законів ринку, глобального зовнішнього та конкретно-економічного середовища;	Застосування загальнологічного методу аналізу до економічної сфери буття з акцентом на вивчення факторів впливу

Автори та джерело	Визначення	Висновки автора
Ковальчук Т. М. [264, с. 8–9]	дослідження ринкової ситуації; оцінку власного потенціалу; обґрунтування цілей та факторів підтримки ефективної діяльності підприємства на кожній фазі його життєвого циклу; діагностування внутрішніх факторів, які зумовлюють виникнення кризових явищ; вивчення покупців – реальних і потенційних; дослідження досвіду господарювання підприємств-конкурентів, їх конкурентних переваг та обґрунтування адекватних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства; виявлення факторів, що сприяють комерційному успіху або перешкоджають йому, кількісне вимірювання їх дії; вироблення виважених управлінських рішень, обґрунтування стратегії розвитку, яка б гарантувала підприємству максимальну тривалість безкризової діяльності.	Застосування загальнологічного методу аналізу до економічної сфери буття з акцентом на вивчення факторів впливу
Лахтіонова Л. А. [292, с. 10], Ковальов В. В. [259, с. 48]	Економічний аналіз як наукове дослідження – система спеціальних знань, пов'язаних з дослідженням економічних процесів, що складаються під впливом об'єктивних процесів і факторів суб'єктивного порядку.	Дослідження впливу факторів
Вашенко Л. О. [91, с. 8]	Аналіз фінансового стану – підсистема аналітичної функції управління, що базується на інформаційній системі підприємства, реалізується за допомогою сукупності аналітичних прийомів і способів, які дозволяють виявляти і вимірювати вплив факторів на фінансовий стан і обґрунтовувати управлінські рішення, спрямовані на його оптимізацію.	Дослідження впливу факторів

Автори та джерело	Визначення	Висновки автора
Шульженко Л. Є. [474, с. 8]	Фінансовий (мікроекономічний) аналіз – сукупність аналітичних процедур, які ґрунтуються на загально-доступній інформації фінансового характеру та призначені для оцінки стану й ефективності використання економічного потенціалу суб'єкта господарювання, а також прийняття управлінських рішень, що забезпечують стабільну роботу підприємства в майбутньому.	Інструмент для прийняття управлінських рішень
Костенко Т. Д. [270, с. 10]	Економічний аналіз – це наука, що вивчає економічні явища і процеси, що відбуваються на підприємстві, дає їм економічну оцінку й виявляє резерви для поліпшення виробничої й фінансово-економічної діяльності підприємства.	Виявлення резервів
Великий енциклопедичний словник (електронна версія)	Аналіз (від грец. analysis розкладання), 1) розчленування (подумки або реально) об'єкта на елементи; аналіз нерозривно пов'язаний із синтезом (об'єднанням елементів в єдине ціле). 2) Синонім наукового дослідження взагалі. 3) У формальній логіці уточнення логічної форми (структури) роздумів.	Визначення загально-логічного методу аналізу
Словник Ожогова (електронна версія)	Аналіз – це 1) метод дослідження шляхом розгляду окремих сторін, властивостей, складових частин будь-чого; 2) всесторонній розгляд.	Визначення загально-логічного методу аналізу

## *Додаток П1*

### **Класифікації методів і моделей аналізу за літературними джерелами**

<b>Джерело інформації</b>	<b>Класифікація методів аналізу</b>	<b>Коментарі</b>
Татур С. К., Шеремет А. Д. [432, с. 42–47]	Традиційні методи економічного аналізу: порівняння, зведення та групування, абсолютні і відносні величини; середні величини, ряди динаміки, індекси, метод ланцюгових підстановок, елімінування, деталізація, балансові ув'язки, суцільне та вибіркове спостереження, графічний метод, зображення відношення абсолютних показників, зображення структури, зображення виконання плану, зображення динаміки. До математичних методів вони відносять: методи елементарної математики; класичної вищої математики (диференційне та інтегральне обчислення, варіантне обчислення); математичної статистики та теорії імовірностей; економічні (виробничі функції, міжгалузеві баланси, національне рахівництво); математичне програмування (лінійне, нелінійне, динамічне); дослідження операцій (методи вирішення лінійних програм, управління запасами, знос та заміна устаткування, теорія розкладів, сітьове планування та управління, теорія масового обслуговування); економічної кібернетики (системний аналіз, методи імітації, методи моделювання, методи навчання, методи розпізнавання образів); теорії планування екстремальних експериментів (повного факторного та/або дрібного факторного експерименту, відсіваючого експерименту, градієнтні методи, методи адапційної оптимізації і адапційного контролю); евристичні.	Змішуються методи моделювання і вимірювання впливу факторів

Джерело інформації	Класифікація методів аналізу	Коментарі
Ковальов В. В. [259, с. 84]	<p>Наводить наступну класифікацію методів аналізу:</p> <p>1) неформалізовані (опис аналітичних процедур на логічному рівні): експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняння, побудова систем показників, побудова систем аналітичних таблиць;</p> <p>2) формалізовані (в основі лежать чіткі формалізовані аналітичні залежності):</p> <p>а) класичні методи аналізу господарської діяльності: ланцюгових підстановок, арифметичних різниць, балансовий, виділення ізольованого впливу факторів, процентних чисел, диференціальний, логарифмічний, інтегральний, простих і складних процентів, дисконтування;</p> <p>б) традиційні статистичні: середніх і відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки;</p> <p>в) математико-статистичні: кореляційний аналіз, регресійний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонент, коваріаційний аналіз, метод об'єкто-періодів, кластерний аналіз;</p> <p>г) економетричні методи: матричні методи, гармонічний аналіз, спектральний аналіз, методи теорії виробничих функцій, методи теорії міжгалузевого балансу;</p> <p>д) економічної кібернетики і оптимального програмування: методи системного аналізу, методи машинної імітації, лінійне програмування, нелінійне програмування, динамічне програмування, випукле програмування;</p>	Змішуються методи моделювання і вимірювання впливу факторів



Джерело інформації	Класифікація методів аналізу	Коментарі
Ковальов В. В. [259, с. 84]	<p>е) методи дослідження операцій і теорії прийняття рішень: методи теорії графів, метод дерев, методи байєсовського аналізу, теорія ігор, теорія масового обслуговування, методи сіткового планування і управління. До математичних методів Ковальов В. В. відносить:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ аналітичні (елементарна математика, диференціальні й інтегральні рівняння, варіаційне числення та інші розділи вищої математики), які використовуються для вивчення неперервних детермінованих процесів;</li> <li>✓ імовірно-статистичні (математична статистика, дисперсійний і кореляційний аналізи, теорія надійності, метод Монте-Карло, марковські процеси тощо), які використовуються для вивчення випадкових процесів – дискретних і неперервних; математичного аналізу з використанням експерименту (метод аналогій, теорія подібності, метод розмірностей); системного аналізу (дослідження операцій, теорії масового обслуговування, теорії управління, теорії множин тощо).</li> </ul> <p>Методи статистичного аналізу можуть бути поділені на такі класи: описової статистики; перевірки статистичних гіпотез; регресійного аналізу; дисперсійного аналізу; аналізу категоріальних даних; багатомірного аналізу; дискримінантного аналізу; кластерного аналізу; аналізу виживаємості; аналізу і прогнозу часових рядів; статистичного планування експериментів і статистичного контролю якості.</p>	Змішуються методи моделювання і вимірювання впливу факторів

Джерело інформації	Класифікація методів аналізу	Коментарі
Лахтіонова Л. А. [292, с. 22, 35–61]	Виділяє наступні види, способи і прийоми дослідження взаємозв'язку показників: факторний, детермінований, функціональний, деталізація, елімінування, спосіб ланцюгових підстановок, прийом абсолютних різниць, спосіб відносних чисел, балансовий спосіб, експертний метод, кореляційний стохастичний зв'язок, прийом парної кореляції, множинний кореляційно-регресійний метод аналізу, узагальнення, підсумковий спосіб, факторний підрахунок резервів, конструктивно-варіантний спосіб. Крім того, окремо нею виділяються інструменти фінансового аналізу: абсолютні (натуральні, трудові, грошові), середні (арифметична проста, арифметична зважена, хронологічна) та відносні (структури, величини координації, величини інтенсивності, величини ефективності; проценти, коефіцієнти, індекси) величини. До методів фінансового аналізу Лахтіонова Л. А. відносить індексний, порівняння, групування, перерахування показників, ряди динаміки (абсолютний та відносний ріст, приріст, темпи росту та приросту), аналітичні таблиці, графічний спосіб.	Змішуються методи моделювання і вимірювання впливу факторів, а також традиційні та економіко-математичні методи, методи елементарного вимірювання
Костенко Т. Д. [270, с. 19]	Виділяє такі основні методи і прийоми економічного аналізу: порівняння, виділення «вузьких» місць і провідних ланок, угруповання, деталізація, узагальнення, балансовий прийом, елімінування (повних ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць), інтегральний, індексний, прийом перерахування (приведення у порівняний вигляд) показників, ряди динаміки, економіко-математичні методи.	Несистематизований перелік методів

Джерело інформації	Класифікація методів аналізу	Коментарі
Вільна енциклопедія [26]	<p>Класифікація методів економічного аналізу:</p> <p>1) залежно від способу пізнання економічних систем, на три групи: загальнонаукові; економіко-логічні; економіко-математичні.</p> <p>Загальнонаукові методи:</p> <p>1. Методи теорії пізнання (аналіз, синтез, індукція, дедукція). 2. Евристичні методи (Метод «мозкового штурму», анкетування, морфологічний метод, метод семикратного пошуку, Метод асоціацій та аналогій).</p> <p>Економіко-логічні методи:</p> <p>1. Методи детермінованого факторного аналізу (методи елімінування, логарифмічний метод, інтегральний метод)</p> <p>2. Методи загального аналізу (методи порівняння і групування, методи середніх величин та індексів, методи балансового зв'язку, графічні методи, методи комплексної оцінки).</p> <p>Економіко-математичні методи: методи економічної кібернетики, дослідження операцій, економетричні методи, методи математичного програмування, кореляційно-регресійного зв'язку.</p>	Застосовуються специфічні ознаки класифікації методів, проте, змішуються методи моделювання, класифікація, і вимірювання впливу факторів

## Додаток П2

### Класифікація за філософським підходом методів і моделей, які застосовуються в контролі і аналізі ефективності вкладення капіталу

Класифікація моделей і методів	Методи моделювання			Методи вимірювання впливу факторів
	Структурних зв'язків елементів		Причинно-наслід- кових зв'язків	
I. Формалізо- вані методи:	У просторі (статичні)	У часі (дина- мічні)	У розвитку (генетичні)	
1. Традиційні методи конт- ролю	—	—	—	Порівняння фак- тичних значень з еталонами
2. Традиційні методи аналізу (класичні)	Розрізняють математичні, логічні, графічні та електронні моделі. В залежності від зв'язків факторів з результатним показником (прямі і непрямі зв'язки) розрізняють функціональні (жорстко детерміновані) і стохастичні (ймовірні) моделі. Жорстко детерміновані моделі бувають адитивні (баланс), мультиплікативні (добуток), кратні (ділення), змішані. В залежності від інформаційного забезпечення в аналізі використовуються різні типи моделей: дескриптивні; предикативні; нормативні.			Методи детермі- нованого фактор- ного аналізу (арифметичних різниць, ланцю- гових підстановок, балансовий, виді- лення ізольованого впливу факторів, процентних чисел, диференціальний, логарифмічний, простих і склад- них процентів, метод коефіцієн- тів, інтегральний)
3. Традиційні статистичні методи	відносні, середні величи- ни, ін- дексний метод	дина- мічні моделі і про- гноз на ос- нові часо- вих рядів	лінійний і неліній- ний регресійний аналіз, кореляційний аналіз, багатомірний статистичний аналіз (лінійний і неліній- ний дискримінант- ний аналіз, кластер- аналіз, компонент- ний аналіз, фактор- ний аналіз), методи, засновані на нечіт- ких множинах	«якщо..., то ...»

Класифікація моделей і методів	Методи моделювання		Методи вимірювання впливу факторів
	Структурних зв'язків елементів	Причинно-наслід- кових зв'язків	
4. Методи математичної статистики	дисперсійний аналіз, метод головних компонент, коваріаційний аналіз, метод об'єкто-періодів, кластерний аналіз, трансформаційний аналіз, метод Монте-Карло, теорія надійності, марковські процеси		«якщо..., то ...»
5. Матема- тичні методи експерименту	Метод аналогій, теорія подібності, метод розмірностей		«якщо..., то ...»
6. Методи математично- го програму- вання	—	методи лінійного, нелінійного, динамічного, випуклого програмування	«якщо..., то ...»
7. Економет- ричні методи	методи теорії міжгалузевого балансу	матричні методи, гармонічний аналіз, спектральний аналіз, методи теорії виробничих функцій	«якщо..., то ...»
8. Систем- ного аналізу	дослідження операцій, методи теорії графів, дерев, байєсовського аналізу, теорії ігор, теорії масового обслуговування, теорії множин, методи сітьового планування і управління		«якщо...,то ...»
9. Економіч- ної кіберне- тики	методи системного аналізу, машинної імітації, методи нейронних мереж, еволюційного і генетичного програмування, синергетичні методи		«якщо..., то ...»
II. Неформа- лізовані методи:	побудова систем показників, побудова систем аналітичних таблиць, експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні		«якщо..., то ...»
1. Евристичні методи	метод «мозкового штурму», анкетування, морфологічний метод, метод семі-кратного пошуку, метод асоціацій та аналогій		«якщо..., то ...»
2. Умовно експертні методи	метод «найближчого сусіда», дерево рішень, алгоритм дерев класифікації і регресії		«якщо..., то ...»

### *Додаток ПЗ*

#### **Методи та процедури аналізу якісної визначеності та кількісного вираження параметрів мікроекономічної системи**

<b>Елементи якісної визначеності</b>	<b>Методи якісної визначеності</b>	<b>Методи кількісного визначення</b>	<b>Функції та процедури в КІС</b>
Склад	Класифікація (ієрархічний, фасетний, комбінований методи)	Ідентифікація об'єктів та розрахунок абсолютних величин	Введення в інформаційну базу, елементарне вимірювання
		Класифікація (подання звітності в різних аналітичних розрізах)	Відбір, сортування, фільтрування
Структура	Моделювання	Розрахунок відносних і середніх величин, (подання фінансової звітності в різних аналітичних розрізах; вертикальний і горизонтальний аналіз звітності; система коефіцієнтів (ліквідності, ефективності використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, фінансової сталості, рентабельності, положення і діяльності на ринку капіталів), порівняння фактичних результатів з очікуваними	Елементарне вимірювання
Функціональні властивості: – у статичі	Моделювання	Побудова системи звітних та прогнозних балансів, встановлення нормативів по кожній статті затрат по технологічних процесах, видах товарів, центрах відповідальності тощо	Системне вимірювання (планування і облік)

*Продовж. дод. ПЗ*

<b>Елементи якісної ви- значеності</b>	<b>Методи якісної визначеності</b>	<b>Методи кількісного визначення</b>	<b>Функції та процедури в КІС</b>
– в динаміці	Моделювання	Розрахунок точки критичного обсягу продажу, моделі динамічного та ситуаційного аналізу	Системне вимірювання (планування і облік)
– в генетич- ному аспекті	Моделювання	Побудова факторних жорстко детермінованих, регресійних і стохастичних моделей	Системне вимірювання (контроль і аналіз відхилень, визначення впливу факторів)

## *Додаток Р1*

### Напрями розвитку DSS-систем та назви програмних продуктів

Напрямок розвитку	Методи, реалізовані в них	Назви пакетів DSS-систем
1. Статистичні методи	Групи методів: 1) попередній аналіз природи статистичних даних (перевірка гіпотез стаціонарності, нормальності, незалежності, однорідності, оцінка вигляду функції розподілу та її параметрів); 2) виявлення зв'язків і закономірностей (лінійний і нелінійний регресійний аналіз, кореляційний аналіз); 3) багатомірний статистичний аналіз (лінійний і нелінійний дискримінантний аналіз, кластер-аналіз, компонентний аналіз, факторний аналіз); 4) динамічні моделі і прогноз на основі часових рядів; 5) методи, засновані на нечітких множинах	Statistica, SPSS, Systat, Statgraphics, SAS, BMDP, TimeLab, Data-Desk, S-Plus, Scenario (BI), «Мезозавр»
2. Кібернетичні методи оптимізації, засновані на принципах систем, які саморозвиваються	Методи нейронних мереж, еволюційного і генетичного програмування, синергетичні методи	PolyAnalyst, NeuroShell, GeneHunter, BrainMaker, OWL, 4Thought (BI)
3. Традиційні методи рішення оптимізаційних задач	Варіаційні методи, методи дослідження операцій, які включають в себе різні види математичного програмування (лінійне, нелінійне, дискретне, цілочисельне), динамічне програмування, принцип максимуму Понтрягіна, методи теорії систем масового обслуговування	Math CAD, MatLab



*Продовж. дод. Р1*

<b>Напря м розвитку</b>	<b>Методи, реалізовані в них</b>	<b>Назви пакетів DSS-систем</b>
4. Умовно експертні	Метод «найближчого сусіда»	Pattern Recognition Workbench, KATE tools
	Дерево рішень, алгоритм дерев класифікації і регресії	IDIS, C5.0, SIPINA
	Предметно-орієнтовані системи аналізу ситуацій і прогнозу, засновані на фіксованих математичних моделях, які відповідають тій чи іншій теоретичній концепції	Wall Street Money, MetaStock, SuperCharts, Candlestick Forecaster
	Методи візуалізації даних і результатів їх аналізу	Mineset та Impromptu (BI)

## Додаток Р2

### Класифікація контролю ефективності вкладення капіталу

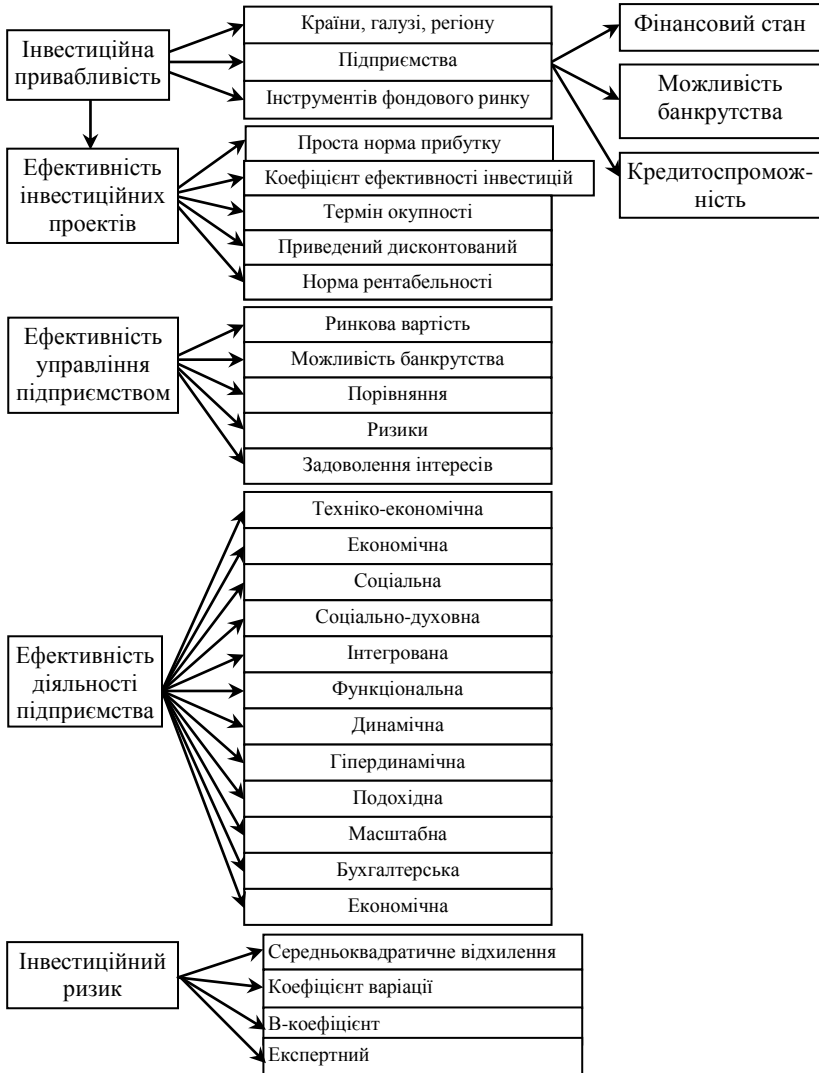


### Класифікація заходів і форм контролю захисту інформації в мережевих КІС



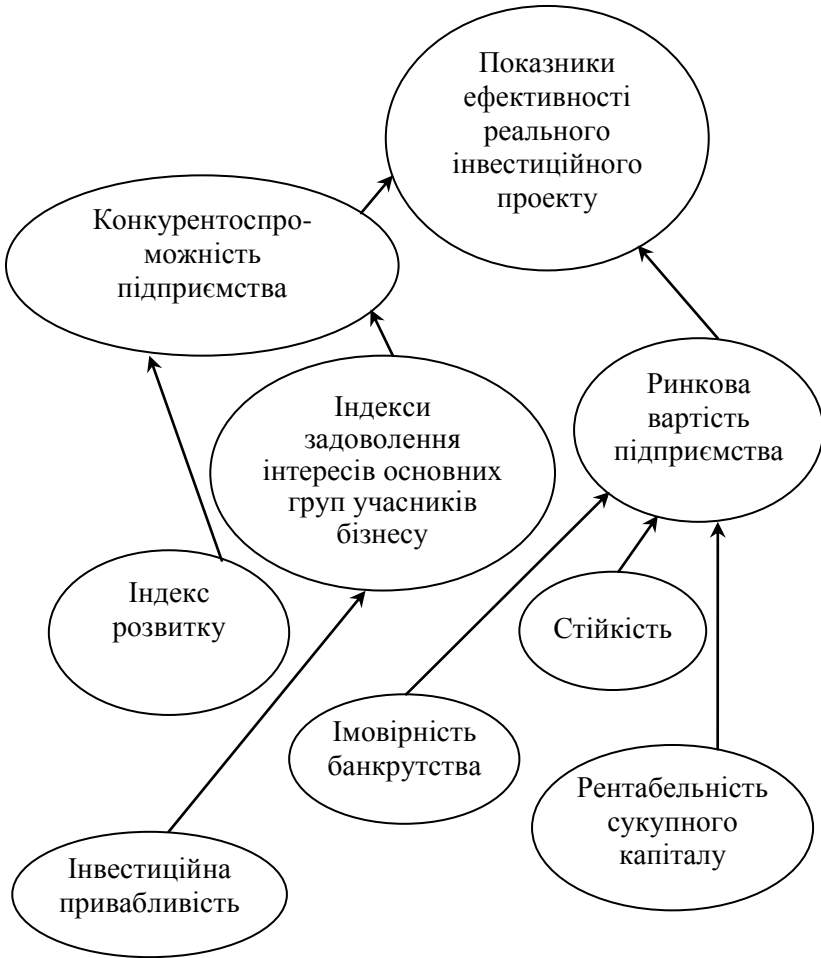
## *Додаток РЗ*

### Структура модуля зовнішнього контролю і аналізу ефективності вкладення капіталу



### Додаток С1

#### Ключові показники ефективності вкладення капіталу



**Декомпозиція ключових показників ефективності  
за часовим періодом**

<b>Ключові показники діяльності</b>	<b>Показники діяльності</b>
Показники ефективності реального інвестиційного проекту	Рентабельність сукупного капіталу, конкурентоспроможність підприємства, індекс розвитку, індекси задоволення інтересів основних груп учасників бізнесу, вартість сукупного капіталу; вартість власного капіталу; вартість залученого капіталу; вартість основних засобів; вартість нематеріальних активів, у тому числі ІТ, товарних знаків, людського капіталу; вартість товарних запасів та їх кількості, ціни і якість; грошові кошти; дебіторська заборгованість; довго- та короткотермінові фінансові та капітальні інвестиції; самоінвестиції; витрати на підтримання капіталу; витрати на одержання доходів від різних видів діяльності
Конкурентоспроможність підприємства	індекси задоволення інтересів основних груп учасників бізнесу, індекс розвитку, ринкова вартість підприємства
Ринкова вартість підприємства	ціна капіталу, структура капітал, середньоспискова чисельність працівників, кількість торговельних точок (магазинів) та складів, торговельні та складські площі
Індекс розвитку	інформаційна ефективність, інноваційна ефективність, ВВП, валова додана вартість, кількість населення, доходи населення, витрати населення, поточне споживання, відсоток міського (сільського) населення, кількість зайнятого населення, кількість безробітних, грошова маса, номінальна і реальна зарплата, експорт та імпорт товарів, обсяг інвестицій, основні виробничі фонди, фонд амортизації

*Продовж. дод. С1*

<b>Ключові показники діяльності</b>	<b>Показники діяльності</b>
Індекси задоволення інтересів основних груп учасників бізнесу	індексу задоволення клієнтів та конкурентоспроможності створюваної споживчої вартості і окремих товарів, вартість товарних запасів та їх кількості, ціни і якість, індексу задоволення персоналу умовами праці інвестиційна привабливість, імовірність банкрутства, ринкова вартість підприємства, рентабельність власного капіталу (прибуток на акцію)
Інвестиційна привабливість	ділова активність, загальна ліквідність, кредитоспроможність
Імовірність банкрутства	стійкість, термінова ліквідність і платоспроможність
Стійкість	структура капіталу, загальна ліквідність
Рентабельність сукупного капіталу	рентабельність власного капіталу (прибуток на акцію), рентабельність звичайної діяльності, рентабельність продажу, показники продуктивності та економічності

Наукове видання

**ДЕНЬГА** Світлана Миколаївна

**УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ  
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:  
МЕТОДОЛОГІЯ, ІНФОРМАЦІЙНО-  
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

**МОНОГРАФІЯ**

Головний редактор *М. П. Гречук*  
Комп'ютерне верстання *Г. А. Бжікян*

*Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 26,4.  
Тираж 300 пр. Зам. № 079/1104.*

*Видавець і виготовлювач  
Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,  
к. 115, вул. Коваля, 3, м. Полтава, 36014; ☎ (0532) 50-24-81*

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців,  
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.*